

■ i Sø- og Handelsretssagen er følgende anført i punkt 1:

"Eftersom de ændrede påstande i det sammenfattende processkrift substantielt er identiske med påstandene i klageskriftet, har TDC Brands i sin sagsførelse ved Sø- og Handelsretten forholdt sig til Rettighedshavernes påstande.

Det bemærkes, at TDC Brands havde kendskab til Rettighedshavernes sammenfattende processkrift og påstandene heri, da TDC Brands afgav processkrift af ■ af ■. Det må formodes, at hvis de ændrede påstande havde givet anledning til yderligere bemærkninger, så havde TDC Brands fremkommet med disse i processkriftet."

Der er tale om en både grov og forkert antagelse, som de indklagede bestrider.

De indklagede kan samtidig konstatere, at notatet og de samtidigt fremsendte såkaldte vidneerklæringer indeholder en yderligere lang række forkerte og misvisende oplysninger om både retsgrundlaget og faktum. For en ordens skyld skal de indklagede gøre opmærksom på, at de indklagede bestrider disse forkerte og misvisende oplysninger."

Ophavsretslicensnævnets begrundelse og resultat

Sagens baggrund og problemstilling

Mellem TDC Brands A/S (og tidligere: andre selskaber i TDC-koncernen) og Rettighedshaverne har der gennem en årrække successivt været indgået aftaler om samarbejde med hensyn til førstnævntes videreudsendelse af Copydan tv-kanaler (jf. **bilag 6** til denne kendelse) samt udbud af digitale tv-tjenester. Copydan-tv-kanalerne, hvor Rettighedshaverne repræsenterer alle de rettigheder, der er nødvendige for TDC Brands' brug efter ophavsretslovens §§ 35, stk. 1, og stk. 4-5, betegnes herefter "Hovedområdet".

I mange år angik samarbejdet alene traditionel retransmission af tv-signaler, dvs. samtidig og uændret videreudsendelse af tv-kanaler, men efterhånden som tv-produkterne begyndte at blive digitaliseret, blev aftalerne tilpasset denne udvikling.

Den seneste aftale (mærket "juli ■" og herefter betegnet "■-sommeraftalen") blev indgået i sommeren ■ og var gældende til og med den 31. marts 2024.

Denne sag angår en uenighed, der er opstået mellem parterne om, hvad der udgør et rimeligt vederlag og rimelige vilkår for den videreudsendelse af Copydan tv-kanaler og udbud af digitale tv-tjenester, som de Indklagede har foretaget og fortsat forventes at foretage i perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027.

Den retlige ramme for Ophavsretslicensnævnets afgørelse

Ophavsretslicensnævnets kompetence i denne sag følger af ophavsretslovens § 48, stk. 1, § 35, stk. 7, og § 48, stk. 2.

Med hensyn til videreudsendelse af værker efter ophavsretslovens § 35, stk. 1, følger nævnets kompetence af § 48, stk. 1, mens kompetencen for så vidt angår digitale tv-tjenester omfattet af § 35, stk. 4 og 5, følger af § 35, stk. 7, for så vidt angår organisationer godkendt efter § 50, stk. 4. For så vidt tv-stationers rettigheder angående digitale tv-tjenester indgår i den samlede tilladelse gennem UBOD-samarbejdet, følger nævnets kompetence af § 48, stk. 2.

Det følger af ophavsretslovens § 48, stk. 1, og § 35, stk. 7, at Ophavsretslicensnævnet på begæring kan fastsætte vilkårene for videreudsendelse, henholdsvis aftaleindgåelse, hvis en organisation, der er godkendt til at forvalte ophavsrettigheder, stiller urimelige vilkår. Ophavsretslicensnævnets afgørelse vil bestå af to led. Første led omfatter en prøvelse af og dermed stillingtagen til, om den pågældende organisation har stillet urimelige vilkår for at meddele samtykke til videreudsendelse. Efter forarbejderne til bestemmelserne bør rimelighedsbedømmelsen foretages ud fra en samlet vurdering af den konkrete sags omstændigheder, idet der ved afgørelsen bl.a. bør lægges vægt på almene samfundsmæssige hensyn samt konkurrenceretlige hensyn, herunder princippet om ikke-diskriminering. Andet led bliver aktuelt, hvis det bedømmes, at de stillede vilkår er urimelige. I givet fald skal nævnet fastsætte vilkårene for videreudsendelsen, henholdsvis aftaleindgåelsen, således, at de ikke er urimelige.

Ophavsretslicensnævnet har i sin praksis fastslået, at det ikke er en forudsætning for nævnets kompetence til at behandle en sag, at begge (eller alle) parter ønsker nævnets behandling af sagen. Nævnet er kompetent til at behandle en sag, hvis blot én af parterne kræver dette. Ophavsretslicensnævnet har imidlertid overvejet, om det er hensigtsmæssigt og ønskeligt, at en så relativt stor og kompleks sag behandles af nævnet, uanset at de Indklagede efter at have afgivet svarskrift beslutter sig for ikke at deltage i sagens videre forberedelse og behandling. Nævnet finder, at de hensyn, der ligger bag lovgivers ønske om nævnsbehandling af de sager, som efter ophavsretsloven henhører under nævnets kompetence, også er til stede i denne type sager, og at spørgsmålet derfor må besvares bekræftende.

Ophavsretslicensnævnet har noteret sig, at de Indklagede i mail af 29. maj 2026 udtrykkeligt har henledt nævnets opmærksomhed på punkt 4.4. og punkt 4.9 i de Indklagedes processkrift 1 af 20. maj 2026 i den sag, som de Indklagede den 15. marts 2024 har anlagt ved Sø- og Handelsretten ("Sø- og Handelsretssagen"). Nævnet bemærker hertil, at det, der er anført i processkriftet under punkt 4.4, ikke synes

relevant for denne sag. Punkt 4.9. i processkriftet angår bl.a. spørgsmålet om, hvem der er pligtsubjekt efter ophavsretslovens § 35, stk. 3. Dette spørgsmål er behandlet af nævnet nedenfor.

Rettighedshaverne har i denne sag bl.a. inddraget andre anbringender og synspunkter, som de Indklagede har anført i Sø- og Handelsretssagen. Disse anbringender og synspunkter er indgået i Ophavsretslicensnævnets afgørelse i det omfang, nævnet har fundet det relevant.

Overordnet om Rettighedshavernes påstande, kundegrupperne og distributionsformerne

I de påstande, som Rettighedshaverne har nedlagt, sondres der mellem to kundegrupper hos TDC Brands. Den ene gruppe består af to typer kunder, "IPTV"- og "coax"-kunder, jf. påstand 1-3, og den anden gruppe består af "OTT-only"-kunder, jf. påstand 4.

IPTV-kunder er kunder, der modtager den videreudsendte tv-leverance via en dedikeret strøm i en lukket operatørkontrolleret internetforbindelse (f.eks. fibernet), som udbydes af tv-distributøren selv og sælges sammen med tv-leverancen, og som via en internetprotokol er begrænset til modtagelse i kundens husstand (IPTV er en forkortelse for "internet-protokol-tv").

Coax-kunder er kunder, der modtager den videresendte tv-leverance på traditionel måde, dvs. via kabler (oprindelig lavet af kobber), som fører et signal frem til et antennestik i husstanden (coax er en forkortelse for "koaksialkabel").

Det er fælles for coax- og IPTV-kunder, at de modtager tv-leverancen frem til en bestemt fysisk adresse, enten i form af et antennestik eller en tv-boks.

Den anden kundegruppe er OTT-only-kunder. OTT er en forkortelse for "Over-The-Top", dvs. videreudsendelse via en internetadgangstjeneste over det åbne internet. Kunden kan her tilgå tv via eget udstyr (browser). OTT-kunder får kun deres tv over det åbne internet og ikke samtidig via coax eller IPTV, dvs. denne abonnementsform er "født" digitalt. Tv-abonnementet er her ikke bundet til en bestemt adresse og medfører dermed en portabilitet.

Rettighedshavernes påstande angår forskellige distributionsformer.

Den ene distributionsform er i Rettighedshavernes påstande 1.1., 3.1. og 4.1 betegnet "Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder" og omfatter de Copydan tv-kanaler, der indgår i den faste del af TDC Brands' tv-produkter, og som dermed stilles til rådighed for alle kunder.

Den anden distributionsform er i Rettighedshavernes påstande 1.2., 3.2. og 4.2. betegnet "Copydan tv-kanaler, der vælges af kunden". Det er således tv-kanaler, der ikke distribueres til alle kunder, men som vælges af den enkelte kunde.

Den tredje distributionsform er i Rettighedshavernes påstande 1.3., 3.3. og 4.1. betegnet "digitale tv-tjenester", herunder web-tv og adgang til on-demand indhold, jf. nærmere pkt. 4 i vilkårsbilag A og B.

Pligtsubjekt efter ophavsretslovens § 35, stk. 3

Rettighedshavernes påstande 1-3, der angår IPTV- og coax-kunder, retter sig mod både TDC Brands og TDC NET, mens Rettighedshavernes påstande 4, der angår OTT-only-kunder, alene retter sig mod TDC Brands.

Med hensyn til Rettighedshavernes påstande 1-3, som vedrører videreudsendelse i kabelanlæg i medfør af ophavsretslovens § 35, stk. 1, er spørgsmålet, hvem det påhviler at sikre, at der træffes aftale om videreudsendelse efter § 35, stk. 3.

De Indklagede har i svarskriftet i denne sag [redacted] anført bl.a., at TDC NET skal frifindes, fordi TDC Net hverken er aftale- eller betalingspligtig over for Rettighedshaverne i henhold til ophavsretslovens § 35. De Indklagede har bl.a. gjort gældende, at infrastrukturejere som TDC NET og de antenne- og boligforeninger, der ejer de kabelanlæg, som anvendes til distribution af tv-pakker, som sagen angår, ikke har noget ansvar for videreudsendelse af tv-kanaler. De Indklagede har henvist til ophavsretslovens § 35 og denne bestemmelses forarbejder. Den, som har den faktiske og retlige dispositionsret over anlægget, er også den, som har ansvaret for, at der indgås aftale om/betales for den videreudsendelse, der sker over anlægget. Dvs. at den, som har dispositionsretten over anlægget, og dermed bestemmer, hvilke tv-kanaler der videreudsendes over anlægget, også har ansvaret for, at der indgås aftale om/betales for videreudsendelsen. TDC NET udbyder ikke selv tv-pakker og har ingen dispositionsret eller kontrol over selve det indhold, der transporteres via TDC NETs infrastruktur. TDC NET foretager således ingen ophavsretligt relevante handlinger og kan derfor ikke anses for ansvarlig efter ophavsretslovens § 35.

Rettighedshaverne har heroverfor anført bl.a., at det efter ophavsretslovens § 35, stk. 3, påhviler ejeren af et kabelanlæg og udbyderen af en internettjeneste at sikre, at der træffes aftale om videreudsendelse efter § 35, stk. 1. Rettighedshavernes påstande angår videreudsendelse, der foretages af TDC Brands eller TDC NET. Herved forstås videreudsendelse via kabelanlæg, som ejes af TDC Brands eller TDC NET. Det må lægges til grund, at TDC NET ejer eller er medejer af kabelanlæg, som anvendes til videreudsendelse af TDC Brands' tv-pakker, om end det præcise antal er ukendt. Det følger navnlig af, at TDC NET efter spaltningen af TDC-koncernen er koncernens infrastrukturelskab, at TDC NET ejer, driver og anlægger TDC's kobber-, coax-, fiber- og mobilinfrastrukturer, at TDC NET selv oplyser, at selskabet "kan levere coax-forbindelser til mere end én million husstande", at TDC Brands selv sonderer mellem "YouSee ejet anlæg" og "TDC NET-ejet anlæg", samt af TDC Brands' årsrapport for 2025, hvoraf fremgår, at TDC Brands køber adgang til kabelanlæg og øvrig infrastruktur fra TDC NET. Det forhold, at TDC Brands ejer en hovedstation

er uden betydning, fordi en hovedstation ikke er et kabelanlæg i § 35, stk. 3's forstand. Det forhold, at TDC Brands sammensætter tv-pakkerne og i praksis har betalt vederlaget på vegne af TDC NET, ændrer ikke ansvaret efter § 35, stk. 3, idet ansvaret følger af ejerskabet af kabelanlægget. Dette er i overensstemmelse med Ophavsretslicensnævnets faste praksis, hvorefter rettighedshaverne ikke kan pålægges at acceptere en anden aktør som pligtsubjekt end den, loven udpeger, jf. senest nævnets kendelse af 6. maj 2026 i sag nr. 133. Både TDC Brands og TDC NET er derfor rette pligtsubjekt for de påstande, der vedrører distribution til IPTV- og coax-kunder.

Ophavsretslicensnævnet bemærker, at det efter ordlyden af ophavsretslovens § 35, stk. 3, er ejeren af et anlæg, og udbyderen af en internettjeneste, der er ansvarlig for, at der træffes aftale om videreudsendelse over anlægget eller internettjenesten.

Bestemmelsen i ophavsretslovens § 35, stk. 3, kom oprindeligt ind i ophavsretsloven i 1985 som § 22 a. I 1989 blev der indsat et nyt stk. 4 i § 22 a, hvoraf det fremgik, at vederlagskrav påhviler ejeren af anlægget. Af lovbemærkningerne til denne ændring fremgår bl.a., at den licensordning, der var blevet gennemført i 1985, havde givet anledning til vanskeligheder i praksis med hensyn til, hvem der er forpligtet til at udrede vederlag for spredningen af radio- og fjernsynsprogrammer over et radio- eller kabelanlæg. Med henvisning til, at det fremgik af de tidligere lovmotiver, at det samlede ophavsretlige vederlagskrav efter § 22 a påhviler den for et anlæg ansvarlige ejer, som har den faktiske og retlige dispositionsret over anlægget, fandt ministeriet det ifølge forarbejderne rigtigst at foreslå, at det i selve lovteksten til § 22 a blev præciseret, at vederlagskravet påhviler ejeren af anlægget.

I 1995 blev bestemmelsen i § 22 a flyttet til § 35, og ved en lovændring i 2021 blev udbydere af internettjenester med virkning fra 7. juni 2021 tilføjet som aftaleansvarlige i § 35, stk. 3. Af forarbejderne til ændringen i 2021 fremgår bl.a., at § 35, stk. 3, blev bibeholdt, men justeret således, at vederlagspligten påhviler tjenesteudbyderen på lige fod med en anlægsejer.

De Indklagede anerkender, at TDC NET er (med)ejer af infrastruktur (herunder kabelnet), der kan benyttes til transport af tv-pakker [redacted]. Som nævnt har de Indklagede imidlertid anført bl.a., at ansvaret for, at der indgås aftale om/betales for den videreudsendelse, der sker over anlægget, ligger hos den, som har den faktiske og retlige dispositionsret over anlægget. TDC NET udbyder ikke selv tv-pakker og har ikke dispositionsret eller kontrol over selve det indhold, der transporteres via TDC NETs infrastruktur.

Indklagedes standpunkt forudsætter, at ejeren af et anlæg ikke er ansvarlig efter § 35, stk. 3, hvis ejeren ikke selv bestemmer, hvilke tv-kanaler der videreudsendes over anlægget.

Nævnet bemærker hertil, at såvel efter ordlyden af § 35, stk. 3, som efter bestemmelsens tilblivelseshistorie, er både ejeren af et anlæg og udbyderen af en internet-tjeneste ansvarlige for, at der træffes aftale om videreudsendelse over anlægget eller internettjenesten. Nævnet finder, at der ikke er holdepunkter for at antage, at § 35, stk. 3, skal fortolkes indskrænkende således, at bestemmelsen er begrænset til anlægsejere, der selv har rådighed over, hvilket indhold, der transporteres via anlægget. En sådan forståelse af § 35, stk. 3, harmonerer heller ikke med den omstændighed, at bestemmelsen efter lovændringen i 2021 udtrykkeligt nævner både anlægsejeren og tjenesteudbyderen som ansvarlige efter bestemmelsen, uden at stille specifikke krav til nogen af disse.

Ophavsretslicensnævnet finder på denne baggrund, at både TDC Brands og TDC NET er pligtsubjekter efter ophavsretslovens § 35, stk. 3.

Sagens realitet

1. Indledning

Sagen rejser spørgsmål om, dels hvorvidt selve tarifstrukturerne, som Rettighedshaverne anvender i deres påstande, er rimelige, dvs. om kriterierne for vederlagsfastsættelsen, herunder modelvalg og beregning, er rimelige, dels hvorvidt vederlaget for de enkelte tjenester eller produkter er rimeligt, og dels hvorvidt det samlede vederlagsniveau er rimeligt. I forbindelse med de nævnte temaer er der tillige spørgsmål om, hvorvidt vilkårene i vilkårsbilag A og vilkårsbilag B er rimelige.

De anbringender og synspunkter, som de Indklagede er fremkommet med i Sø- og Handelsretssagen, vil, i det omfang de tillige må anses for at være af relevans i denne sag, blive behandlet de steder, hvor nævnet har fundet det naturligt.

2.0. Rettighedshavernes påstande med hensyn til IPTV- og coax-kunder

Rettighedshaverne har i de principale påstande med hensyn til IPTV- og coax-kunder videreført tariffen fra parternes tidligere aftalegrundlag. Der er dog visse vilkår, herunder rabatter, som Rettighedshaverne ikke ønsker videreført. Rettighedshaverne har imidlertid medtaget de tidligere gældende vilkår i de subsidiaire varianter af de nedlagte påstande.

Rettighedshavernes principale påstande viderefører som nævnt Copydan-tariffen for videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder, jf. påstand 1.1, dog således, at den nabolandskanalrabat, der indgik i det seneste aftalegrundlag, ikke indgår i de principale påstande, jf. nærmere nedenfor.

Efter den principale påstand 1.1. skal TDC Brands og TDC NET for IPTV- og coax-kunder for perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027 betale Rettighedshaverne et vederlag for tilladelse til samtidig og uændret videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder, fastsat som et månedligt vederlag pr. tilslutning, der for 2024 opgøres som 8,0033 kr. for til og med 3 Copydan tv-

kanaler med tillæg for hver yderligere tv-kanal, der gradvist bliver lavere desto flere tv-kanaler den enkelte tilslutning har, som nærmere beskrevet i pkt. (i)-(iv).

For Copydan tv-kanaler, der vælges af kunden, påstås herudover et særskilt vederlag, jf. påstand 1.2.

For digitale tv-tjenester indebærer den principale påstand, at vederlaget opgøres som ét fast månedligt vederlag pr. tilslutning for alle kunder, jf. påstand 1.3.

Til de nævnte påstande kommer påstand 1.4 om anerkendelse af vilkårenes rimelighed.

Den subsidiære model angår alene virkningstidspunktet for påstand 1.3 om digitale tv-tjenester. Påstanden er ifølge Rettighedshaverne medtaget for det tilfælde, at Ophavsretslicensnævnet ikke finder grundlag for at lade påstand 1.3 få virkning for hele perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027.

Den mere subsidiære model svarer til den principale model bortset fra vederlaget for digitale tv-tjenester, hvor påstand 3.3 viderefører den opgørelsesmetode, der følger af parternes hidtidige aftalegrundlag.

2.1. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder eller vælges af kunden

2.1.1. Rettighedshavernes degressive tarifmodel

Copydans påstand 1.1. hviler på en degressiv tarifmodel, dvs. at prisen pr. Copydan tv-kanal afhænger af det samlede antal Copydan tv-kanaler, der indgår i tv-pakken, jf. pkt. (i)-(iv). Det har som konsekvens, at den gennemsnitlige pris pr. kanal falder, når antallet af distribuerede Copydan tv-kanaler stiger.

Spørgsmålet er her, om det er rimeligt at videreføre den degressive tarifstruktur fra det hidtidige aftalegrundlag.

Rettighedshaverne har anført bl.a., at den degressive tarifmodel tager højde for, at flere kanaler øger værdien af tv-pakken, men at værdien og det samlede forbrug ikke stiger lineært med antallet af kanaler, og at de første kanaler i en rettighedspakke typisk har karakter af ankerprodukter. De driver en væsentlig del af seerattraktionen og har central betydning for tv-distributørens mulighed for at markedsføre et samlet tv-produkt. Når kunden først har adgang til de væsentligste kanaler med bred appel og stærke markedspositioner, vil hver yderligere kanal gennemsnitligt bidrage mindre til den samlede betalingsvillighed, fordi de efterfølgende kanaler i højere grad angår nicheindhold, overlappende genrer eller smallere seerinteresser. Denne effekt er ikke svækket af medieudviklingen.

I Sø- og Handelsretssagen har TDC Brands anført bl.a., at TDC Brands' betaling for brug af rettighedshavernes rettigheder efter ophavsretsloven for hver enkelt rettighed og samlet set skal være passende og proportional med det faktiske forbrug af de pågældende rettigheder (påstand ■). Rettighedshavernes priser har ifølge TDC Brands på en række punkter ikke nogen sammenhæng med TDC Brands' faktiske forbrug af rettigheder, og dette resulterer i en betaling, der ikke svarer til den økonomiske værdi af de rettigheder, som TDC Brands faktisk har brugt ■. Vederlaget for videreudsendelse af en Copydan tv-kanal skal ifølge TDC Brands maksimalt udgøre ■ pr. tilslutning pr. måned ■. Dette svarer til det yderste og laveste trin i den degressive tarif og betyder, at den laveste marginale sats i den degressive tarif vil være den almindelige sats for alle Copydan tv-kanaler. TDC Brands synspunkt er, at dette er en tarif, der i højere grad afspejler det faktiske forbrug af rettigheder. De nævnte ■ pr. tilslutning pr. måned skal ifølge TDC Brands reguleres i forhold til "mængden og typen af rettigheder", som Rettighedshaverne repræsenterer for den enkelte tv-kanal, sammenholdt med de rettigheder, der i 2024 blev repræsenteret for TV 2 Danmark ■.

Rettighedshaverne har heroverfor anført bl.a., at en sådan model ikke er praktisk administrerbar. Tv-distribution omfatter rettigheder til et meget stort og løbende skiftende antal programmer, værker og rettighedshavere. Rettighedsindholdet varierer fra kanal til kanal, fra program til program og over tid. Det er derfor ikke muligt at fastsætte eller administrere en kollektiv tarif, som forudsætter en løbende opgørelse og værdiansættelse af rettighedsmængden for hver enkelt tv-kanal.

Der er ifølge Rettighedshaverne gode grunde til, at vederlaget på tv-området fastsættes på grundlag af aggregerede gennemsnitspriser. Der er således tale om en masselicens, hvor de forskelle, der måtte bestå i rettighedsindholdet fra kanal til kanal, udlignes på tværs, når vederlaget opgøres samlet. TDC Brands betaler ikke for isolerede, individuelle rettighedsudnyttelser, men for en samlet, løbende udnyttelse af et meget stort og sammensat repertoire. Ved en konstruktion med kollektivt vederlag er det afgørende, om vederlaget samlet set er rimeligt i lyset af TDC Brands' samlede udnyttelse. En individualiseret opgørelse ville stride imod de grundlæggende forudsætninger for aftalelicenssystemet, jf. Ophavsretslicensnævnets kendelse af 27. juni 1986 i sag nr. 16. Kravet er, at vederlaget er rimeligt på tværs af alle brugere og den samlede udnyttelse. Dette er netop den målestok, der følger af ophavsretslovens system og faste praksis. Den degressive tarif opfylder ifølge Rettighedshaverne dette rimelighedskrav. Tariffen indebærer, at den gennemsnitlige pris pr. tv-kanal falder i takt med antallet af distribuerede kanaler, hvilket afspejler værdien af den samlede udnyttelse og sikrer proportionalitet på systemniveau.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen tillige gjort gældende, at Rettighedshaverne bl.a. foretager ulovligt bundling/koblingssalg ved at betinge en samlet betaling for de første tre Copydan tv-kanaler ■.

Rettighedshaverne har hertil anført, at TDC Brands ikke tvinges til at erhverve bestemte tv-kanaler, og at den degressive tarif alene fastsætter den prismæssige struktur for Copydan tv-kanaler, som TDC Brands vælger at distribuere.

Ophavsretslicensnævnet bemærker, at det af ophavsretslovens § 35, stk. 3, fremgår, at i tilfælde, hvor et vederlag som ejeren eller udbyderen efter en aftale indgået i overensstemmelse med bestemmelsens stk. 1 eller en kendelse fra Ophavsretslicensnævnet efter lovens § 48, stk. 1, er fastsat som et beløb pr. tilslutning, er brugeren af den enkelte tilslutning pligtig at betale ejeren eller udbyderen et beløb, som svarer dertil.

Nævnet fandt den degressive tarifmodel anvendelig i sin kendelse af 27. juni 1986 i sag nr. 16. Nævnet lagde her til grund, at antallet af kanaler kunne indgå ved fastsættelsen af vederlaget, men at vederlaget for flere kanaler ikke skulle beregnes ved simpel multiplikation af et grundbeløb for én kanal, jf. kendelsens side 14. Nævnets kendelser af 6. juli 1987 (sag nr. 19), 6. november 1996 (sag nr. 66) og 16. december 1997 (sag nr. 70) er på linje hermed.

Der er efter nævnets opfattelse ikke holdepunkter for at antage, at selve anvendelsen af en degressiv tarif er urimelig. Parterne har da også i deres aftaler anvendt den degressive tarifmodel i en årrække, herunder i det senest gældende aftalegrundlag, der strakte sig frem til den 1. april 2024, ligesom denne model ifølge oplysningerne i sagen indgår i aftalegrundlaget mellem Rettighedshaverne og andre tv-distributører. Der foreligger i øvrigt ikke oplysning om, at de Indklagede før denne sag har gjort indsigelser mod modellen.

Nævnet finder, at det er indbygget i konstruktionen med kollektivt vederlag for masseudnyttelse af rettigheder, at vederlaget ikke tilsigter at afspejle den enkelte kundes nøjagtige faktiske forbrug af de enkelte rettigheder. Det ville da også være en meget vanskelig administrerbar og upraktisk løsning.

Der er ikke for nævnet fremlagt oplysninger, som giver nævnet grundlag for at antage, at den degressive tarifmodel er anvendt på en urimelig måde. Nævnet bemærker i den forbindelse, at der er tale om en prisberegningsmodel, og at der ikke er holdepunkter for at antage, at der foreligger ulovligt bundling/koblingssalg.

2.1.2. Udfasningen af nabolandskanalrabatten

Rettighedshaverne har som en subsidiær variant af påstand 1.1 medtaget en reduktion på 1,7094 kr. pr. tilslutning pr. måned, som omfatter tilfælde, hvor de Indklagede videreudsender mindst 8 nabolandskanaler til samtlige tilslutninger. Denne reduktion omtales mellem parterne som "nabolandskanalrabatten". Den fuldt indfasede nabolandsrabat på [REDACTED] udgjorde i 2024 1,7094 kr. efter indeksreguleringen, svarende til beløbet, der er medtaget i påstandene.

Nabolandsrabatten, der var en del af det seneste aftalegrundlag, indgår imidlertid ikke i de principale påstande, og et særskilt spørgsmål er således, om dette må anses for urimeligt.

Nabolandskanalrabatten blev indført med [REDACTED]-sommeraftalen. Betingelserne for rabatten var bl.a., at TDC Brands inkluderede mindst 8 nabolandskanaler i YouTV og gjorde en særlig indsats for at fremme nabolandskanaler.

Baggrunden for indførelsen af nabolandskanalrabatten var efter det, som Rettighedshaverne har oplyst, at TDC Brands havde lanceret YouTV (TDC Brands' OTT-produkt, der var en forløber til YouSee Play) uden nabolandskanaler. Samtidigt ønskede TDC Brands generelt besparelser og yderligere on demand rettigheder til indhold fra nabolandskanalerne. Rettighedshaverne havde omvendt et ønske om at få nabolandskanalerne med i YouTV, som der var store forventninger til. Som kompromis indvilligede TDC Brands i at medtage nabolandskanalerne i YouTV grundpakken, mod at TDC Brands fik udvidede rettigheder og rabat på nabolandskanaler for alle TDC Brands' tv-pakkekunder.

Efter det, som Rettighedshaverne har oplyst, findes YouTV ikke længere, da TDC Brands angiveligt valgte at lukke det kort efter etableringen af YouSee Play. YouSee Play sælges både som OTT-only og til IPTV- og coax-kunder, og produktet adskiller sig på en række områder fra YouTV.

Nabolandskanalrabatten anvendes ifølge Rettighedshaverne ikke generelt over for andre tv-distributører, men beror på en konkret forhandlet løsning.

Af **bilag 5** til denne kendelse fremgår bl.a., at nabolandskanalernes andel af de samlede aktiveringer i perioden [REDACTED] steg fra [REDACTED] til [REDACTED]. Bilaget viser ifølge Rettighedshaverne, at nabolandskanalernes relative betydning i tv-kundernes brug er vokset i takt med udviklingen af de digitale tv-tjenester.

De Indklagede har anført bl.a., at Rettighedshaverne foretager ulovligt bundling/koblingssalg ved at betinge TDC Brands' køb af nabolandskanalerne af køb af DR's kanaler og TV 2.

Rettighedshaverne har heroverfor anført bl.a., at de aldrig har påtvunget TDC Brands at distribuere nabolandskanaler. I de nedlagte påstande har Rettighedshaverne heller ikke betinget TDC Brands' adgang til DR's eller TV2's kanaler af, at TDC Brands distribuerer nabolandskanaler. Hvis TDC Brands ikke ønsker at distribuere nabolandskanalerne i hidtidigt omfang, kan TDC Brands gøre brug af den særskilte opsigelsesadgang i vilkårene, jf. pkt. 11.2 i vilkårsbilag A.

Ophavsretslicensnævnet betragter nabolandsrabatten som en overgangsløsning, der ikke beløbsmæssigt hænger sammen med den værdi, nabolandskanaler repræsenterer. Derved udhuler nabolandsrabatten efter nævnets opfattelse vederlaget efter den degressive tarif samtidig med, at den begrundelse, som rabatten oprindeligt hvilede på, ikke længere er til stede.

Nævnet finder, at der ikke er holdepunkter i sagen for at antage, at der foreligger ulovligt bundling/koblingssalg.

Nævnet bemærker i øvrigt, at TDC Brands efter pkt. 11.2 i vilkårsbilag A med 6 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned særskilt kan opsige distributionsforpligtelsen vedrørende nabolandskanalerne, hvis TDC Brands ikke længere ønsker at distribuere disse, jf. nærmere herom nedenfor.

På denne baggrund finder Ophavsretslicensnævnet ud fra en samlet bedømmelse, at det ikke er urimeligt, at nabolandskanalrabatten ikke videreføres.

2.1.3. Særligt om størrelsen af vederlaget

Med hensyn til størrelsen af vederlaget bemærker Ophavsretslicensnævnet, at Rettighedshavernes principale påstand 1.1 svarer til den såkaldte Copydan-tarif, som parterne var enige om til og med 2021-sommeraftalen, dog således, at nabolandskanalrabatten ikke videreføres. Nævnet lægger således til grund, at parterne i deres seneste aftale har accepteret et vederlagsniveau (med nabolandskanalrabat), der er på det niveau, som følger af Rettighedshavernes principale påstand 1.1. Det skaber efter nævnets opfattelse en formodning for, at begge parter på daværende tidspunkt fandt niveauet rimeligt, men er ikke i sig selv ensbetydende med, at niveauet fortsat er rimeligt set i lyset af de omstændigheder, der foreligger nu. Nævnet finder imidlertid, at der ikke er fremkommet oplysninger vedrørende omstændigheder eller synspunkter, der fører nævnet til at konkludere, at størrelsen af vederlaget efter Rettighedshavernes principale påstand 1.1 kan anses for urimeligt.

Nævnets endelige stillingtagen til størrelsen af vederlaget foretages under nævnets vurdering af det samlede vederlag under afsnit 4.

2.1.4. Særligt om kravet, hvorefter der skal betales mere for Copydan-kanaler, som kunden selv vælger

Rettighedshavernes påstand 1.2 indeholder særskilte månedlige vederlag for de Copydan tv-kanaler, kunden selv vælger i YouSee Bland Selv, YouSee Play eller som Ekstrakanal (a la carte). Der påstås principalt 6,4000 kr. ekskl. moms, subsidiært et lavere beløb, dog ikke under 4,8000 kr. og mere subsidiært 1,8306 kr. for hver Copydan tv-kanal, der vælges i YouSee Bland Selv eller YouSee Play, og 8,3932 kr. for hver Copydan tv-kanal, der vælges som Ekstrakanal (a la carte).

Rettighedshaverne har bl.a. henvist til, at princippet ikke er nyt, men har været en del af parternes aftalegrundlag i en årrække. Den valgte tv-kanal har karakter af en individuelt efterspurgt ydelse med en højere værdi. Tilvalg er en kommerciel situation, hvor kunden aktivt vælger netop de tv-kanaler, som kunden er interesseret i. Dette har også selvstændig kommerciel betydning for TDC Brands, som med kundenvalgte tv-kanaler kan fastholde kunder i sit tv-univers, selv om kunden ikke ønsker en stor fast tv-pakke.

Efter Rettighedshavernes opfattelse er det rimeligt at fastsætte én samlet tarif for kundevalgte Copydan tv-kanaler. Hvis der ikke fastsættes én samlet tarif, vil det ifølge Rettighedshaverne have den konkret urimelige virkning, at betalingen for en tilvalgt Copydan tv-kanal falder væsentligt, når en tv-kunde skifter fra en fast tv-pakke med tilvalgte Ekstrakanaler til YouSee Play. Det er ifølge Rettighedshaverne allerede sket i mange tilfælde, fordi der er en bevægelse fra faste tv-pakker mod YouSee Play.

Satserne på 6,4000 kr. og 4,8000 kr. er ifølge Rettighedshaverne fastsat som en mellemposition mellem de to hidtidigt anvendte tilvalgssatser. Satserne er efter det, Rettighedshaverne har oplyst, beregnet med udgangspunkt i TDC Brands' egen udsalgspris ekskl. moms for Copydan tv-kanaler i YouSee Play og som Ekstrakanaler. Den principale sats på 6,4000 kr. svarer til 80 pct. af denne udsalgspris, mens den subsidiære minimumssats på 4,8000 kr. svarer til 60 pct.

Rettighedshaverne har anført bl.a., at de leverer alle de rettigheder, der er nødvendige for, at TDC Brands kan udbyde en Copydan tv-kanal, og at TDC Brands ikke har yderligere indholdsomkostninger til den pågældende Copydan tv-kanal, når vederlaget til Rettighedshaverne er betalt. Det er derfor ikke urimeligt, at en væsentlig del af TDC Brands' udsalgspris for en kundevalgt Copydan tv-kanal tilfalder de rettighedshavere, der ejer det indhold, som kunden køber adgang til. Der er et betydeligt dækningsbidrag forbundet med salg af grundpakken, der er en forudsætning for tilvalg af Copydan tv-kanaler, hvortil kommer, at den principale påstand er udtryk for det prisniveau, som alle andre tv-distributører betaler.

De Indklagede har i forbindelse med Sø- og Handelsretssagen anført bl.a., at det er urimeligt, at Rettighedshavernes pris pr. tv-kanal afhænger af, om tv-kanalerne kan vælges af kunderne, da valgfrihed ikke er en ophavsretligt beskyttet handling. Der er dermed ikke tale om et øget forbrug af rettigheder [REDACTED].

Rettighedshaverne har heroverfor anført, at det beror på en misforståelse, når TDC Brands anfører, at det kun er ophavsretligt relevante handlinger, der må påvirke rettighedsvederlaget. Vederlag påvirkes notorisk af kommercielle og strukturelle forhold, der ikke i sig selv er ophavsretlige handlinger. Det er en grundlæggende markedspræmis i relation til handel med rettigheder. Rimelighedsvurderingen skal foretages ud fra en samlet vurdering af den konkrete sags omstændigheder. En af disse omstændigheder er den økonomiske værdi af de omhandlede rettigheders anvendelse i handelen under hensyntagen til arten og omfanget af anvendelsen af værkerne, jf. forarbejderne til ophavsretslovens § 52 a, stk. 4 (lovforslag nr. L 77 fremsat den 9. december 2015). Denne værdi påvirkes i vidt omfang af forhold, der ikke i sig selv kan anses for ophavsretlige handlinger. Det drejer sig f.eks. om graden af udbredelse og penetration, pakketering og distributionsform, eksponering og tilgængelighed. Ingen af disse forhold udgør i sig selv ophavsretligt relevante handlinger, men kan påvirke rettighedsvederlaget, da de påvirker den økonomiske værdi af de omhandlede rettigheders anvendelse i handelen. Rettighedshaverne er enige i, at

TDC Brands' kunders valg af tv-kanaler ikke i sig selv udgør en ophavsretligt beskyttet handling. Dette har imidlertid ingen betydning for, om der skal betales vederlag og hvor meget. Uanset om der er tale om en fast tv-pakke, eller kunderne selv vælger de enkelte tv-kanaler, foretager TDC Brands videreudsendelse omfattet af ophavsretsloven, som der skal betales vederlag for. At lade tv-kunden sammensætte tv-pakken i stedet for, at pakken sammensættes af tv-distributøren, øger den økonomiske værdi af de omhandlede rettigheders anvendelse i handelen. Rettighedshavernes påstand afspejler dette forhold.

De Indklagede har i forbindelse med Sø- og Handelsretssagen tillige anført bl.a., at valgfrihed for kunden ikke har nogen beviseligt negativ effekt for Rettighedshaverne. Realiteten er, at Rettighedshaverne dermed på den ene side kræver betaling for anvendelsen af rettigheder, men på den anden side også vil kompenseres, når en given forretningsmodel medfører, at rettighederne ikke anvendes. I det aktuelle tilfælde er der desuden slet ikke tale om en øget adgang til tv-kanaler, da de fleksible tv-pakker – ligesom de faste tv-pakker – består af et afgrænset antal tv-kanaler, som stilles til rådighed for kunden [REDACTED]. Hertil kommer, at valgfrihed i dag er blevet en normalitet på tv-markedet og ikke udgør en særlig eksklusiv ordning. Udbredelsen af fleksible tv-pakker er alene udtryk for, at forbrugsvanerne og markedet har ændret sig [REDACTED].

Rettighedshaverne bestrider, at frit valg ikke kan have en negativ effekt for Rettighedshaverne. Valgfrihed bryder den pakkeforudsætning, som den degressive tarif hviler på, og kan dermed ændre både kanalernes udbredelse og sammensætningen af de kunder, der modtager dem. Den degressive tarif er fastsat ud fra en forudsætning om, at tv-distributøren sammensætter tv-pakken, og at tv-distributøren derfor – for at gøre tv-pakken attraktiv for flest mulige kunder – vil inkludere et bredt udvalg af tv-kanaler. Den degressive tarif er fastsat under den forudsætning, at tv-kanalerne indgår i en samlet tv-pakke, og hvor vederlaget betales, selvom en del af tv-kanalerne ikke har nogen eller kun en ringe interesse for den enkelte husstand. Dette fremgår af Ophavsretslicensnævnets kendelse i sag nr. 75, side 13. Når denne forudsætning brydes, ved at der tilføjes elementer af valgfrihed, så har tv-kanalerne gennemgående en højere værdi for brugerne. Dette følger også af Ophavsretslicensnævnets kendelse i sag nr. 75, side 14. Det siger sig selv, at ikke alle tv-programmerne i en fast tv-pakke bruges af hver enkelt husstand. Når der tilføjes valgfrihed, så vil den enkelte husstand alt andet lige vælge færre tv-kanaler. Et princip om, at valgfrihed ikke må påvirke prisen, ville derfor indebære, at TDC Brands kunne reducere kanalernes udbredelse og samtidig fastholde den lavere pakkebaserede pris. Det ville føre til en reduktion af det samlede vederlag uden hensyn til den højere individuelle værdi af de tv-kanaler, kunden faktisk vælger. Frit valg kan derfor heller ikke anses for økonomisk neutralt for Rettighedshaverne.

TDC Brands har endvidere anført, at TDC Brands ikke opkræver sine kunder en højere pris for valgfrihed, og der er derfor heller ikke grundlag for at Rettighedshaverne skal have højere betaling [REDACTED].

Rettighedshaverne bestrider, at TDC Brands' kunder ikke betaler for valgfrihed og har bl.a. anført, at det relevante er, at TDC Brands' udnyttelse af rettighederne har en højere økonomisk værdi, når rettighederne anvendes i et produkt, hvor kunden selv kan vælge indholdet. Dette er også den måde, markedet i øvrigt fungerer på. Kommercielle programleverandører tillægger pakkestruktur, udbredelse og valgfrihed selvstændig økonomisk betydning. Når TDC Brands over for kommercielle tv-stationer må acceptere særskilte vilkår og højere vederlag for a la carte-distribution, fleksible produkter og lignende tilvalgsmodeller, kan TDC Brands ikke med rimelighed gøre gældende, at tilsvarende forhold er uden betydning ved fastsættelsen af vederlaget til Rettighedshaverne.

Ophavsretslicensnævnet finder, at det i sig selv har en værdi, at man som kunde selv kan vælge tv-kanaler, og at dette berettiger til, at Rettighedshaverne beregner sig vederlag for den ekstra værdi, der er knyttet til valgmuligheden (YouSee Bland Selv er efter det oplyste blevet lukket for nysalg til individuelle kunder og er derfor mindre oplagt at inddrage).

Ophavsretslicensnævnet har da også i sin praksis anerkendt, at en kundes mulighed for individuelt tilvalg (valgfrihed) kan berettige til et højere vederlag ud fra den betragtning, at ordningen har en større værdi for kunden, jf. nævnets kendelse af 13. oktober 1999 i sag nr. 75.

Det, som de Indklagede i øvrigt har anført, kan ikke føre til en anden vurdering.

Med hensyn til vederlagets størrelse finder nævnet det rimeligt, at der ved fastsættelse af satsen tages hensyn til, at TDC Brands må antages at have meget begrænsede (om nogen) yderligere indholdsomkostninger til den pågældende Copydan tv-kanal, når vederlaget til Rettighedshaverne er betalt.

Herefter finder nævnet efter en samlet vurdering, at et vederlag svarende til 60 % af TDC Brands' egen udsalgspris ekskl. moms, dvs. 4,8000 kr., er rimeligt. Det må efter nævnets opfattelse kræve særlige holdepunkter at fastsætte tariffen til 80 % af udsalgsprisen. Sådanne holdepunkter foreligger der ikke i denne sag.

2.1.5. Rettighedshavernes tarif for digitale tv-tjenester til IPTV- og coax-kunder

Påstand 1.3 om digitale tv-tjenester indebærer, at der skal betales et fast vederlag for digitale tv-tjenester, der opgøres som 27,2898 kr. pr. tilslutning pr. måned for alle kunder. Ifølge Rettighedshaverne svarer dette til vederlaget pr. tilslutning (abonnent) med maksimal udbredelsesrabat (svarende til, at samtlige tilslutninger har digitale tv-tjenester) efter det aftalegrundlag, der var gældende mellem parterne efter [REDACTED]-sommeraftalen. Tillæggsbetalingen for web-tv til Grundpakke-kunder er fratrukket.

Rettighedshaverne har bl.a. peget på, at 100 pct. af TDC Brands' kunder allerede i dag kan få adgang til de fulde digitale tv-tjenester blot ved at henvende sig til TDC Brands og bytte abonnementet til et, hvor de digitale tv-tjenester er fuldt med (uden

prisstigning) eller ved at anskaffe en tv-boks (med de dertilhørende omkostninger). Den principale påstand er derfor ifølge Rettighedshaverne ikke et generelt opgør med den historiske rabatstruktur. I påstanden videreføres udbredelsesrabatten fuldt ud for tv-produkter, der sælges via IPTV og coax. Den viderefører det niveau, som parternes hidtidige model selv fastsatte som det maksimale gennemsnitlige vederlag for digitale tv-tjenester. Det, der bortfalder i den principale model, er den teknisk komplicerede opgørelse med grundvederlag, individuelt tillæg, udbredelsesrabat og særskilt gennemsnitsloft. Det er en enkel og administrerbar opgørelsesmåde, som afspejler, at de hensyn, der lå bag indfasningsmodellen, ikke længere er til stede. Den forsimplede vederlagsmodel er ikke urimelig, selvom den ved uændret udbredelse vil medføre en marginal forhøjelse af vederlaget.

TDC Brands har heroverfor anført bl.a., at Rettighedshaverne ikke skal have særskilt betaling for TDC Brands' brug af "digitale accessoriske funktioner" (digitale tv-tjenester), subsidiært at det hidtidige vederlag er urimeligt højt [REDACTED]

TDC Brands har til støtte herfor anført, at TDC Brands' kunder tager de digitale tv-tjenester for givet, at TDC Brands derfor ikke kan opkræve særskilt vederlag herfor, at de digitale tv-tjenester dels er accessoriske til tv-kanalerne, dels er substituerende i anvendelsen heraf, at prisen for de digitale tv-tjenester er indregnet i grundbetalingen, som skal betales for alle TDC Brands' tv-kunder, uanset om de konkret har adgang til og benytter de pågældende funktioner og uanset antallet af tv-kanaler i deres tv-pakke, og at der efter ophavsretsloven ikke skal betales for de digitale tv-tjenesters web-tv og PVR.

Ifølge TDC Brands opfatter slutbrugerne ikke de accessoriske digitale funktioner som en særlig værdifuld ydelse, og en af grundene til dette er den store udbredelse af streamingtjenester, der giver slutbrugere endnu større frihed til at vælge, hvilket indhold de ønsker at se på et selvvalgt tidspunkt og sted. Rettigheder til de accessoriske digitale funktioner har således ikke fået den økonomiske værdi, som de Indklagede oprindeligt forudsatte.

TDC Brands har endvidere anført, at Rettighedshaverne foretager ulovlig bundling, fordi tilladelsen til digitale tv-tjenester omfatter flere tjenester, herunder web-tv, Start Forfra, Catch Up og N-PVR.

Rettighedshaverne har anført, at hele grundlaget for TDC Brands' indsigelse baserer sig på et synspunkt om, at de digitale tv-tjenester er "accessoriske" og derfor ikke berettiger til yderligere vederlag og endda i visse tilfælde slet ikke kræver nogen tilladelse fra Rettighedshaverne. Dette er ifølge Rettighedshaverne udtryk for en grundlæggende vildfarelse, der er helt uforenelig både med ophavsrettens grundprincipper mere generelt og med § 35, stk. 4, der regulerer licensering af digitale tv-tjenester. Hertil kommer, at digitale tv-tjenester indgår som en integreret del af TDC Brands' samlede tv-produkter. Kunden opkræves derfor ikke nødvendigvis en særskilt pris for de enkelte funktioner. Værdien af funktionerne indgår i stedet i den samlede pris for tv-produktet. Dette svarer til den almindelige prissætning af abonnementsprodukter. I en abonnementsforretning som TDC Brands' opkræves der som

udgangspunkt ikke særskilt betaling for hvert enkelt element i produktet. Det gælder også for tv-kanalerne. Den omstændighed, at prisen ikke er opdelt på de enkelte elementer, indebærer ikke, at elementerne er uden selvstændig økonomisk værdi. Tværtimod bidrager de digitale tv-tjenester til at øge tv-produkternes samlede attraktivitet og dermed deres økonomiske værdi. Rettighedshaverne bestrider ikke, at de digitale tv-tjenester i et vist omfang erstatter lineær tv-sening. Dette forhold var imidlertid kendt, da parterne havde deres forhandlinger, og vederlaget for de digitale tv-tjeneste er netop fastsat under hensyntagen til deres relation til den lineære distribution. Det centrale er, at de digitale tv-tjenester giver kunderne yderligere valgmuligheder. TDC Brands' kritik af, at vederlaget for digitale tv-tjenester beregnes på hele kundebasen, er ubegrundet. TDC Brands undlader at nævne, at modellen blev indført efter ønske fra TDC Brands selv. Kritikken beror derudover på en sammenblanding af rettighedsvederlag og slutbrugerbetaling. Rettighedshaverne har ikke indflydelse på, hvordan TDC Brands vælger at strukturere sin prissætning over for kunderne. Det tilkommer TDC Brands at beslutte, om og hvordan vederlaget videreføres til kunderne, herunder om det fordeles på hele kundebasen eller alene på bestemte kundesegmenter. Endvidere er det ikke korrekt, at grundtaksten er beregnet på en kundebase uden adgang til nogen af de digitale tv-tjenester. TDC Brands har stillet web-tv til rådighed for hele kundebasen. Som det fremgår ovenfor, indebærer det forhold, at en ophavsretlig udnyttelse vil kunne ses som accessorisk til en anden ophavsretlig handling, hverken at denne ikke fordrer tilladelse, eller at udnyttelsen ikke har nogen selvstændig økonomisk værdi, og både web-tv og PVR oplystes som handlinger, der blev omfattet af § 35 i forbindelse med indførelse af § 35, stk. 4. At klareringsmekanismen for web-tv ved lovændringen i 2021 blev flyttet til § 35, stk. 1, ændrer ikke ved, at web-tv er en selvstændig udnyttelsesform, som kræver særskilt tilladelse i forhold til samtidig og uændret videreudsendelse via IPTV eller coax. Dette følger allerede af bestemmelsens opbygning. Web-tv er særskilt reguleret i § 35, stk. 1, sidste pkt., netop fordi denne udnyttelsesform adskiller sig fra traditionel videreudsendelse. Videreudsendelse via IPTV og coax er knyttet til en bestemt tilslutning og dermed til kundens husstand. Web-tv indebærer derimod, at tv-indhold kan stilles til rådighed uafhængigt af både modtagelsessted og enhed. Web-tv ophæver dermed væsentlige tekniske og geografiske begrænsninger ved IPTV- og coax-distributionen og udvider kundens anvendelsesmuligheder væsentligt. Der er således ikke tale om en parallel teknisk fremførsel af samme ydelse, men om en selvstændig udnyttelse. PVR er irrelevant for vederlagsspørgsmålet, da PVR ikke udbydes til kunder, der ikke har N-PVR. PVR er medtaget i licensen for N-PVR som det mindre i det mere. Ophavsretslovens § 12 om privatkopiering kan ikke føre til, at PVR ikke fordrer en tilladelse. Ophavsretslovens § 12 vedrører den enkelte brugers adgang til at foretage kopiering til privat brug og regulerer ikke den kommercielle tilrådighedsstillelse af indhold. Tilladelsen til PVR vedrører TDC Brands' ret til at facilitere, at kunden foretager optagelsen, f.eks. ved at overføre et dedikeret signal til kundens harddiskoptager. Den rettighedsmæssigt relevante handling er således ikke den enkelte brugers private kopiering, men TDC Brands' facilitering heraf. Denne udnyttelse falder uden for § 12 og kræver selvstændig rettighedsafklaring, jf. også den specifikke oplistning af medvirken i forbindelse med optagelse af tv-indhold i lovbemærkningerne til § 35, stk. 4.

Det forhold, at tjenesterne i vilkårene reguleres samlet, er ifølge Rettighedshaverne ikke udtryk for ulovlig bundling eller koblingssalg, men udtryk for en samlet og administrerbar licensmæssig regulering af de udnyttelsesformer, som TDC Brands faktisk stiller til rådighed for sine kunder. TDC Brands kan desuden ændre udbuddet af digitale tv-tjenester ved at varsle ændringer i de digitale tv-tjenester i medfør af den særskilte opsigelsesadgang, jf. pkt. 11.2 i vilkårsbilag A. Denne mekanisme sikrer, at TDC Brands ikke er bundet til at opretholde alle elementer i de digitale tv-tjenester. Mekanismen sikrer samtidig, at Rettighedshaverne ikke kan stille vilkårlige krav, og at vederlag og vilkår for den ændrede situation i sidste ende kan fastsættes af Ophavsretslicensnævnet.

Ophavsretslicensnævnet har noteret sig, at Rettighedshavernes påstand 1.3 vedrører perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027. Nævnet bemærker her til, at ophavsretslovens § 48, stk. 2, fik sin nuværende udformning ved lov nr. 676 af 11. juni 2024 med ikrafttræden 1. juli 2024. Ved den nævnte lovændring blev Ophavsretslicensnævnets kompetence udvidet, således at nævnet blev kompetent til at kunne træffe samlet afgørelse vedrørende tariffer og vilkår, når radio- og fjernsynsforetagender i samarbejde med en organisation godkendt efter § 50, stk. 4, indgår fælles aftaler med brugere om rettighedsudnyttelse omfattet af lovens § 35, stk. 4 og 5. Før den 1. juli 2024 angik nævnets kompetence alene tariffer og vilkår ved indgåelse af aftaler mellem en organisation godkendt § 50, stk. 4, og en bruger om rettighedsudnyttelse omfattet af § 35, stk. 4 og 5. Efter nævnets opfattelse indebærer dette, at nævnet alene kan tage stilling til tvister om de her omhandlede spørgsmål om vederlag og vilkår for perioden efter den 1. juli 2024.

Rettighedshaverne har som påstand 2.1 (i) subsidiært påstået, at påstand 1.3 skal tages til følge, men alene for perioden fra den 1. januar 2027 og til den 31. december 2027. Det er således denne tidsmæssige ramme, der er relevant for nævnets stillingtagen til påstanden.

Den forenklede vederlagsmodel for digitale tv-tjenester, som Rettighedshaverne påstår anvendt, erstatter en relativt kompliceret model for vederlagsberegning. Nævnet finder, at de digitale tv-tjenester må anses for en integreret del af TDC Brands' tv-produkter, og at de har en selvstændig økonomisk værdi. Endvidere finder nævnet ikke holdepunkter for at antage, at TDC Brands' kunder skulle tage de digitale tv-tjenester for givet med den følge, at TDC Brands skulle være afskåret fra at opkræve særskilt vederlag for digitale tv-tjenester. Af de grunde, som Rettighedshaverne har anført, kan TDC Brands' synspunkter om, at de digitale tv-tjenester er accessoriske eller substituerende i forhold til tv-kanalerne, efter nævnets opfattelse ikke føre til, at kunder ikke skal betale for digitale tv-tjenester. Nævnet bemærker i øvrigt, at TDC Brands efter udløbet af aftalerne er fortsat med at udbyde tv-produkter med Copydan tv-kanaler og digitale tv-tjenester. Nævnet kan tilslutte sig Rettighedshavernes bemærkninger for så vidt angår digitale tv-tjenesters web-tv og PVR og om ophavsretslovens § 12 samt om bundling/koblingssalg.

Påstandsbeløbet i påstand 1.3 på 27,2898 kr. pr. tilslutning pr. måned (2024-priser) for alle kunder svarer efter det, som Rettighedshaverne har oplyst, til det historiske

gennemsnitsloft ved fuld udbredelse og med maksimal udbredelsesrabat. Ophavsretslicensnævnet finder efter en samlet vurdering, at det anførte beløb i 2024-priser (dvs. før pristalsregulering i henhold til pkt. 5.4.1 i vilkårsbilag A, jf. nedenfor) ikke er et urimeligt vederlag for perioden fra den 1. januar 2027 og til den 31. december 2027, jf. påstand 2.1 (i). Nævnet tiltræder i den forbindelse, at det på det foreliggende grundlag ikke er urimeligt, at der ikke gives en udbredelsesrabat. Påstand 2.1 (i) tages således til følge.

Med hensyn til perioden fra 1. april 2024 til 31. december 2026 har Rettighedshaverne som påstand 2.1 (ii) subsidært påstået, at påstand 3.3. tages til følge for denne periode. Påstand 3.3. svarer til parternes hidtidige aftalepraksis angående digitale tv-tjenester. Da nævnets kompetence efter ophavsretslovens § 48, stk. 2, som nævnt ikke omfatter tiden før 1. juli 2024, finder nævnet ikke grundlag for at tage påstand 2.1 (ii) under påkendelse.

2.1.6 Vilklårene i Rettighedshavernes vilkårsbilag A

Rettighedsvilkår bilag A indeholder vilkår for videreudsendelse af tv-kanaler og udbud af digitale tv-tjenester til IPTV- og coax-kunder.

Blandt bilagets centrale vilkår er bestemmelserne om tv-distributørens (her TDC Brands) distributionsforpligtelse.

Bilaget indeholder bl.a. vilkår i pkt. 2.3.3, hvorefter TDC Brands har pligt til at videreudsende 8 nabolandskanaler til alle sine kunder, ligesom TDC Brands efter pkt. 3.2.2 har pligt til at distribuere digitale tv-tjenester (inkl. DRTV) til alle sine kunder med tv-bokse og alle kunder med faste medlem- og fuldpakker. Distributionspligten efter pkt. 3.2.2 omfatter tillige web-tv til alle kunder.

TDC Brands kan efter pkt. 11.2 særskilt opsige en distributionsforpligtelse med 6 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned (Ophørstidspunktet). Rettighedshaverne kan i så fald senest 2 måneder efter meddelelsen om opsigelse af distributionsforpligtelsen varsle nye vilkår, herunder vederlag, med ikrafttræden fra Ophørstidspunktet. Hvis TDC Brands ikke ønsker at acceptere de varslede nye vilkår, skal TDC Brands meddele dette til Rettighedshaverne senest 2 måneder efter Rettighedshavernes varsling af nye vilkår. Hvis TDC Brands har opsagt distributionsforpligtelsen, kan Rettighedshaverne endvidere opsige vilklårene i deres helhed med 2 måneders varsel, dog tidligst med virkning fra Ophørstidspunktet. I tilfælde af manglende enighed forelægges spørgsmålet for Ophavsretslicensnævnet.

Ifølge vilklårenes pkt. 5.4.1 reguleres alle vederlag pr. januar i overensstemmelse med stigningen i Danmarks Statistiks nettoprisindeks for juli måned, første gang for 2025 i overensstemmelse med stigningen i nettoprisindekset fra juli 2023 til juli 2024 og så fremdeles.

Ophavsretslicensnævnet finder, at disse bestemmelser er udtryk for en rimelig balance mellem på den ene side TDC Brands interesse i at kunne frigøre sig fra en

distributionsforpligtelse, som man ikke ønsker at videreføre (på de gældende vilkår), og Rettighedshavernes interesse i at kunne foreslå nye vilkår og i sidste ende opsige de samlede vilkår, alt på den grundlæggende præmis, at eventuelle uenigheder, som parterne ikke selv kan løse, skal forelægges for Ophavsretslicensnævnet.

Nævnet finder, at hverken disse vilkår eller de øvrige vilkår i bilaget er urimelige.

3.0. Rettighedshavernes påstande med hensyn til OTT-only-kunder

Påstand 4 vedrører TDC Brands' OTT-only-kunder, dvs. kunder, der alene modtager TDC Brands' tv-produkt over det åbne internet og ikke samtidig via coax eller IPTV. Påstandene ad OTT-only-kunder er som nævnt tidligere alene rettet mod TDC Brands. TDC NET er således ikke omfattet af påstand 4.

3.1. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder og digitale tv-tjenester

Påstand 4.1 angår vederlaget for videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle OTT-only-kunder, og for udbud af digitale tv-tjenester for så vidt angår alle tv-kanaler. Påstanden er opbygget som én samlet vederlagssats for OTT-only-kunder. Satsen omfatter både vederlaget for videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle OTT-only-kunder, og vederlaget for digitale tv-tjenester.

Denne struktur adskiller sig fra modellen for IPTV- og coax-kunder, hvor vederlaget for videreudsendelse af Copydan tv-kanaler og vederlaget for digitale tv-tjenester er opdelt i to vederlagssatser, jf. påstand 1.1 og 1.3.

Forskellen skyldes ifølge Rettighedshaverne, at OTT-only-kunder adskiller sig fra IPTV- og coax-kunder ved, at produktet er "født" digitalt. For OTT-only-kunder er adgangen over det åbne internet ikke en efterfølgende web-tv-funktion, men selve den måde, tv-produktet leveres på. En OTT-only-kunde har ikke købt et traditionelt tv-produkt, der senere er blevet udvidet med digitale tv-tjenester. Kunden har fra begyndelsen købt et produkt, hvor adgang over det åbne internet, portabilitet og digitale tv-tjenester indgår som en integreret del af ydelsen. Dette er baggrunden for, at Rettighedshaverne principalt gør gældende, at der ikke er grundlag for at anvende en udbredelsesrabat for OTT-only-kunder.

Den principale variant i påstand 4.1 (i) indebærer derfor, at grundbeløbet for til og med tre Copydan tv-kanaler fastsættes til 44,3711 kr. pr. tilslutning pr. måned. Beløbet svarer til vederlaget for videreudsendelse af de første tre Copydan tv-kanaler med tillæg af vederlaget for digitale tv-tjenester, opgjort uden udbredelsesrabat. I de subsidiaire varianter anvendes der udbredelsesrabat i forskelligt omfang. De efterfølgende tillæg i påstand 4.1 (ii)-(iv) svarer til tillæggene i påstand 1.1 og 3.1. Det indebærer, at der betales et tillæg for hver Copydan tv-kanal ud over tre efter den samme degressive Copydan-tarif, som gælder for IPTV- og coax-kunder. Også i påstand 4.1 har Rettighedshaverne som en subsidieret variant af påstanden medtaget

en reduktion på 1,7094 kr. pr. tilslutning pr. måned, hvis TDC Brands videreudsender mindst 8 nabolandskanaler til samtlige tilslutninger. Denne reduktion svarer til nabolandskanalrabatten, der er beskrevet ovenfor.

TDC Brands har i relation til de ovennævnte påstande anført bl.a., at betalingen til Rettighedshaverne skal være "teknologineutral" [REDACTED], og at TDC Brands' betaling til de sagsøgte for samtidig og uændret videreudsendelse af en tv-kanal skal være uafhængig af, om TDC Brands benytter en eller flere parallelle teknologier til videreudsendelsen [REDACTED]. TDC Brands har til støtte herfor anført, at Rettighedshaverne kræver forskellige priser afhængigt af, hvilken teknik TDC Brands har benyttet, uanset at de forskellige teknikker ikke indebærer forskellig brug af rettigheder eller forskellig økonomisk værdi heraf [REDACTED]. Hertil kommer, at Rettighedshaverne kræver ét vederlag for videreudsendelse via kabel-tv og ét ekstra vederlag for videreudsendelse af samme kanal til samme tilslutning via web-tv, hvilket betyder, at TDC Brands skal betale mere, hvis flere parallelle teknologier bruges, selv om modtageren er den samme og værdien ikke øges [REDACTED]. Det følger af portabilitetsforordningens artikel 3, stk. 2, at TDC Brands' videreudsendelse af en tv-kanal til en tilslutning som traditionelt kabel-tv og TDC Brands' videreudsendelse af samme tv-kanal til samme tilslutning som web-tv kun udgør én ophavsretligt relevant handling, når videreudsendelsen udelukkende sker til én og samme tilslutning/modtager, dvs. til et og samme publikum [REDACTED].

Rettighedshaverne har heroverfor anført bl.a., at de bestrider, at der gælder et selvstændigt krav om teknologineutralitet ved fastsættelse af rettighedsvederlag. Rettighedsvederlag fastsættes således ud fra den flerhed af faktorer, der knytter sig til rettighedsudnyttelsen. Den anvendte teknik kan være et selvstændigt parameter. Rettighedshavernes påstande er ikke desto mindre teknologineutrale, idet der som udgangspunkt anvendes de samme vilkår for distribution af tv-indhold uanset distributionsform, herunder coax, IPTV og OTT. Rettighedshaverne har nedlagt påstand om, at TDC Brands skal betale et højere vederlag for såkaldte OTT-only-kunder, dvs. kunder som kun modtager tv-produktet OTT. Forskelsbehandlingen knytter sig ifølge Rettighedshaverne ikke til distributionsformen OTT, men til det forhold, at der er tale om en kundetype, som antages at benytte de digitale tv-tjenester som en integreret del af deres tv-produkt. De forhold, der begrundede udbredelsesrabatten, er således ikke til stede for denne kundetype, hvorfor differentieringen er saglig og rimelig. Den økonomiske værdi af de digitale tv-tjenester er højere for en kunde, der efterspørger et rent digitalt produkt, end en kunde, der modtager disse som et supplement til et traditionelt tv-produkt uden at bede om det. Den højere pris for OTT-only-kunder afspejler den øgede økonomiske værdi af TDC Brands' udnyttelse for denne kundetype og ikke den anvendte teknologi. Dette understøttes af, at både coax- og IPTV-kunder også har adgang til tv-produktet via OTT, uden at dette medfører en højere pris. Vederlaget fastsættes dermed ikke på grundlag af den anvendte teknologi, men på grundlag af værdien af den konkrete udnyttelse. Når der er aftalt vederlag for portabilitet af tv-pakker med TDC Brands og alle andre tv-

distributører, der tilbyder portabilitet på tv-pakker, så er det ikke begrundet i anvendelsen af en bestemt teknologi. Tillægget for web-tv afspejler den øgede økonomiske værdi, der følger af en mere omfattende og fleksibel udnyttelse af rettighederne. Denne portabilitet indebærer en væsentlig udvidelse af anvendelsesmulighederne sammenlignet med traditionel distribution. Den udvidede adgang øger værdien af det samlede tv-produkt, herunder både den lineære videreudsendelse af tv-kanaler og den efterfølgende tilgængeliggørelse af indholdet on demand via de digitale tv-tjenester.

TDC Brands' henvisning til portabilitetsforordningens artikel 3, stk. 2, er ifølge Rettighedshaverne uden betydning for vurderingen af Rettighedshavernes vederlag. Bestemmelsen angår onlineindholdstjenester. Et tv-pakkeabonnement, der er baseret på coax eller IPTV, er ikke i sig selv en onlineindholdstjeneste. Portabilitetsforordningen giver derfor ikke TDC Brands nogen selvstændig ret til at knytte portabilitet til coax- og IPTV-pakker.

Ophavsretslicensnævnet bemærker indledningsvis, at der ikke kan antages at gælde et krav om, at prissætning skal være teknologineutral forstået på den måde, at priser skal være upåvirket af, hvilken teknik tv-distributøren benytter. Afgørende må være, om der er tale om prisforskelle, som er rimeligt og sagligt begrundet.

I den forbindelse lægger nævnet vægt på, at det produkt, som OTT-only-kunder modtager, er "født" digitalt, dvs. at kunden ikke har købt et traditionelt tv-produkt, som senere er blevet udvidet med digitale tv-tjenester. OTT-only-kunder er pr. definition nye kunder, som vælger dette produkt. Dette begrundes efter nævnets opfattelse, at der anvendes en anden vederlagsmodel, end den, der gælder for IPTV- og coax-kunder, hvor vederlaget for videreudsendelse af Copydan tv-kanaler og vederlaget for digitale tv-tjenester er opdelt i to vederlagssatser. Den omstændighed, at OTT-produktet er født digitalt, gør det efter nævnets opfattelse rimeligt ikke at anvende en udbredelsesrabat.

Det, som TDC Brands har anført om portabilitetsforordningen, kan ikke føre til en anden vurdering.

Ved prissætningen af OTT-produktet lægger nævnet vægt på den portabilitet, som produktet repræsenterer, og som efter nævnets opfattelse udgør en selvstændig økonomisk værdi.

Nævnet finder efter en samlet vurdering, at den principale variant i påstand 4.1 med et grundbeløb på 44,3711 kr. ikke er urimelig.

Rettighedshavernes principale påstand vedrører perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027, mens Ophavsretslicensnævnet kompetence til at træffe afgørelse om samlet udnyttelse af Rettighedshavernes rettigheder omfattet af ophavsretslovens § 35, stk. 4 og 5, som nævnt først blev indført ved den udformning, som lovens § 48, stk. 2, fik ved lov nr. 676 af 11. juni 2024, der trådte i kraft den 1. juli 2024. Efter nævnets opfattelse indebærer dette, at nævnet alene kan tage stilling til

tvister om de her omhandlede spørgsmål, der angår vederlag og vilkår for perioden efter den 1. juli 2024.

Rettighedshaverne har ikke, som tilfældet er med hensyn til påstand 2.1 (der er subsidær i forhold til påstand 1.3), nedlagt en subsidær påstand om, at påstand 4.1 alene tages til følge for perioden fra den 1. januar 2027 til den 31. december 2027.

Nævnet antager imidlertid, at det ikke har været tilsigtet fra Rettighedshavernes side, at kompetencespørgsmålet skulle løses anderledes med hensyn til påstand 4.1 end med hensyn til påstand 1.3.

På denne baggrund finder nævnet, at den principale variant i påstand 4.1 (i) med et grundbeløb på 44,3711 kr. med tillæg for yderligere Copydan tv-kanaler som angivet i påstand 4.1 (ii)-(iv) (i 2024-priser, dvs. før pristalsregulering i henhold til pkt. 5.4.1 i vilkårsbilag B) ikke er et urimeligt vederlag for perioden fra den 1. januar 2027 og til den 31. december 2027.

3.2. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der vælges af kunden

Rettighedshavernes påstand 4.2 angår vederlaget for Copydan tv-kanaler, der vælges af kunden i YouSee Play eller som Ekstrakanal. Påstanden svarer til påstand 1.2 (og 3.2). Forskellen er, at påstand 4.2 ikke omfatter YouSee Bland Selv, men alene Copydan tv-kanaler, der vælges i YouSee Play eller som Ekstrakanal. Det skyldes ifølge Rettighedshaverne, at YouSee Bland Selv efter TDC Brands' produktstruktur ikke udbydes som et OTT-only-produkt.

Efter den principale variant i påstand 4.2 (a) skal TDC Brands betale 6,4000 kr. for hver Copydan tv-kanal, der vælges i YouSee Play eller som Ekstrakanal. Efter den subsidiære variant i påstand 4.2 (b) skal TDC Brands betale et lavere beløb, dog ikke under 4,8000 kr.

Af de samme grunde, som nævnet har anført i forbindelse med Rettighedshavernes påstand 1.2, finder nævnet efter en samlet vurdering, at et vederlag svarende til 60 % af TDC Brands' egen udsalgspris ekskl. moms, dvs. 4,8000 kr., er rimeligt.

3.3. Vilkårene i Rettighedshavernes vilkårsbilag B

Vilkårsbilag B indeholder vilkår for videreudsendelse af tv-kanaler og udbud af digitale tv-tjenester til OTT-only-kunder.

Vilkårsbilag B svarer i vidt omfang til vilkårsbilag A, men der er dog forskelle, som afspejler den omstændighed, at OTT-only-kunder alene modtager tv-pakken via en internetadgangstjeneste over det åbne internet og via web-playere. Vilkårsbilag B indeholder bl.a. ikke en bestemmelse svarende til pkt. 3.2.2 i vilkårsbilag A om pligt til at distribuere digitale tv-tjenester.

Ligesom efter vilkårsbilag A, kan TDC Brands efter pkt. 11.2. i vilkårsbilag B særskilt opsige en distributionsforpligtelse med 6 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned. Pkt. 5.4.1 indeholder bestemmelse om pristalsregulering af vederlag, som er enslydende med den tilsvarende bestemmelse i vilkårsbilag A.

Ophavsretslicensnævnet finder, at hverken disse vilkår eller de øvrige vilkår i bilaget er urimelige.

4. Om det samlede vederlag er urimeligt

Til støtte for sit synspunkt om, at vederlaget, som TDC Brands betaler for brug af rettighedshavernes rettigheder, er urimeligt højt og skal reduceres til højst 1/3 af niveauet i 2021 har TDC Brands bl.a. anført, at rettighedsbetalingerne er steget uforholdsmæssigt meget i perioden 2011 til 2021.

TDC Brands anfører nærmere, at den "markante stigning i rettighedsbetalingerne" ikke modsvarer "af en tilsvarende stigning i Nuudays [nu: TDC Brands] omsætning på tv-området" [redacted].

TDC Brands har bl.a. henvist til en rapport fra [redacted], dateret 2. juni 2023 (revideret 12. marts 2024), jf. bilag 9 til denne kendelse.

[redacted]

Rettighedshaverne har anført, at rapporten fra [redacted] er ensidigt indhentet af TDC Brands og har yderligere gjort gældende, at rapportens konklusioner hviler navnlig på fire grundlæggende metodiske svagheder. For det første anvender rapporten en selektiv og arbitrær periodeafgrænsning. For det andet bygger rapporten på et ufuldstændigt og utilstrækkeligt dokumenteret økonomisk datagrundlag. For det tredje udgør de af [redacted] anvendte seertal ikke en relevant målestok for værdien af TDC Brands' samlede rettighedsudnyttelse. For det fjerde foretager rapporten en sammenligning med Sverige og Norge uden at tage højde for, at en langt lavere andel af klareringen går gennem forvaltningsselskaber i Sverige og Norge, ligesom der i øvrigt er grundlæggende forskelle mellem de tre markeder.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen endvidere gjort gældende, at Rettighedshavernes priser ikke står i rimeligt forhold til den økonomiske værdi, rettighederne har for TDC Brands og har til støtte herfor anført bl.a., at TDC Brands' betaling til Rettighedshaverne ikke bør overstige en bestemt andel af TDC Brands' rapporterede omsætning på tv-området [redacted], at TDC Brands ikke har kunnet absorbere stigningen i rettighedsvederlaget via opkrævnin-

ger hos tv-kunderne [REDACTED], og at den økonomiske værdi af rettighederne kun modsvarer 1/3 af TDC Brands' samlede betaling til Rettighedshaverne for brug af rettigheder i 2021 [REDACTED].

TDC Brands' årsrapporter indeholder en opgørelse af TDC Brands' "omsætning på tv-området". TDC Brands gør gældende, at rettighedsbetalingen til Rettighedshaverne er gået fra at udgøre [REDACTED] af TDC Brands' omsætning på tv-området i [REDACTED] til at udgøre [REDACTED] i [REDACTED].

Rettighedshaverne har heroverfor anført bl.a., at TDC Brands' rapporterede "omsætning på tv-området" ikke uden nærmere dokumentation kan anvendes som et dækkende mål for den økonomiske værdi af TDC Brands' udnyttelse af Rettighedshavernes rettigheder. Den rapporterede tv-omsætning kan ikke anvendes som et fuldstændigt mål for den økonomiske værdi af TDC Brands' udnyttelse af Rettighedshavernes indhold og rettigheder. Dette skyldes navnlig, at TDC Brands' tv-produkter sælges sammen med bredbånds- og mobilprodukter, at årsrapporterne ikke viser, hvordan omsætningen fra bundlede produkter fordeles mellem "TV", "Internet & Network", "Other services" og "Mobile services", og at tv-indholdet også anvendes til at understøtte TDC Brands' samlede kundeforhold. Den økonomiske værdi af tv-indholdet kan derfor ikke udtømmende vurderes ved at isolere den regnskabsmæssigt allokerede tv-omsætning. Den rapporterede tv-omsætning er endvidere påvirket af, at en del af TDC Brands' tv-pakkesalg sker som engrossalg til antenne- og boligforeninger. Engrosomsætningen afspejler ikke de samlede betalinger fra de husstande, der modtager tv-pakkerne, bl.a. fordi bolig- og antenneforeningerne selv ejer og vedligeholder kabelanlæg, håndterer relationen til de enkelte husstande og afregner vederlag for ophavsrettigheder direkte til Copydan. Endelig påvirkes den rapporterede tv-omsætning af, at kunder over tid har nedgraderet fra større tv-pakker til Mini- eller Grundpakken. Sådanne nedgraderinger reducerer TDC Brands' tv-omsætning, men indebærer ikke en tilsvarende reduktion i udnyttelsen af Rettighedshavernes rettigheder. Tværtimod indebærer nedgraderingerne, at Rettighedshavernes rettigheder fylder forholdsmæssigt mere i de tilbageværende kunders tv-pakker. TDC Brands' procentopgørelse kan derfor ikke tillægges selvstændig vægt ved vurderingen af, om Rettighedshavernes vederlag er urimeligt. Hvis aggregerede omsætningstal skal inddrages, må det først oplyses præcist, hvad omsætningstallene omfatter, hvordan de er opgjort, og hvordan bundlede produkter, engrossalg, concerninterne allokeringer og viderefakturerede rettighedsbetalinger er behandlet.

Rettighedshaverne har endvidere anført, at TDC Brands' salgspriser i modsætning til de aggregerede omsætningstal muliggør en vurdering af værdien pr. tilslutning eller pr. produkt, hvilket er det relevante niveau for fastsættelsen af et rimeligt vederlag. TDC Brands' salgspriser for de tv-produkter, der indeholder de omhandlede rettigheder, udgør den mest præcise og relevante indikator for den økonomiske værdi af rettighedernes anvendelse i handelen, mens rapporterede omsætningstal

alene udgør en usikker og afledt proxy.

Det er således heller ikke korrekt, når TDC Brands anfører, at TDC Brands ikke har kunnet absorbere den stigende rettighedsbetaling.

Ifølge TDC Brands' principale påstand skal de samlede betalinger reduceres til 1/3 af eksisterende betalinger. Rettighedshaverne har herom anført bl.a., at TDC Brands ikke har forklaret, hvorfor det er Rettighedshavernes vederlagsniveau fra 2021, der skal reduceres, eller hvorfor reduktionen skal være lige præcis 2/3. Parterne har gennem en lang årrække haft løbende og detaljerede aftaleforhandlinger. Tariffer på området er aftalt med fire decimalers nøjagtighed (til en hundrededel af en øre). En påstand om, at 2021-vederlaget var ca. tre gange for højt, står dels i skærende kontrast til parternes langvarige og meget detaljerede aftalehistorik, dels til den omstændighed, at parterne i gennemførte en samlet genforhandling af aftalegrundlaget.

Rettighedshaverne har endvidere anført, at Parterne i deres seneste aftale på Hovedområdet – den såkaldte -sommeraftale – udtrykkeligt har tilkendegivet, at aftalen havde til formål at afklare tidligere uklarheder og bekræfte den kommercielle enighed mellem parterne, og at en senere sammenskrivning af aftalegrundlaget ikke skulle indebære materielle ændringer i parternes retsstilling. TDC Brands har ikke tiltrådt aftalen under protest, og TDC Brands har heller ikke taget nogen forbehold, for så vidt angår rimeligheden af det aftalte vederlagsniveau. Det er på den baggrund ikke tilstrækkeligt, at TDC Brands nu gør gældende, at vederlaget skal reduceres med 2/3. En sådan reduktion forudsætter en konkret begrundelse for, hvorfor det aftalegrundlag, som parterne senest forhandlede og bekræftede i , skulle have været grundlæggende urimeligt. En sådan begrundelse har TDC Brands ikke givet.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen, udover det allerede nævnte, gjort gældende bl.a., at danskernes forbrug af traditionelt flow-tv er faldet markant, og at det bør føre til en reduktion af Rettighedshavernes vederlag .

Rettighedshaverne bestrider, at udviklingen i tv-seningen på tværs af befolkningen skulle have nogen betydning for rimelighedsvurderingen. TDC Brands' kunder udskiller sig ved netop at have valgt at have en tv-pakke, uanset de mange nye alternative audiovisuelle underholdningsformer. De eneste seertal, der potentielt kan sige noget om værdien af indholdet ift. tv-pakkerne, er seertal for de personer, der har en tv-pakke. Sådanne seertal viser, at tv-seningen er nogenlunde stabil. Hvis man anvender seermålingerne, skal man være opmærksom på, at Kantar/Gallup, der stod for målingen frem til 2021, bl.a. ikke målte sening af live-tv, såfremt dette blev set via streaming frem for via traditionelle distributionsformer. Dette indebærer et kunstigt fald i målingerne frem mod dette tidspunkt i takt med, at denne type

sening blev mere udbredt. I 2022 overtog Nielsen målingerne, hvorefter den målte sening også medtog streaming af liveindhold, herunder fra TDC Brands' web-player, der ikke tidligere var med i tallene. Parterne har i deres aftaler aldrig lagt vægt på tv-sening. Selv om tv-seningen i absolutte tal er steget markant siden etableringen af den degressive tarif 1986, har dette ikke ført til en forhøjelse af vederlaget, da der betales for adgangen og ikke den faktiske tv-sening.

Ophavsretslicensnævnet bemærker, at det samlede vederlag, som følger af Rettighedshavernes påstande, er på niveau med det vederlag, som efter [REDACTED]-Sommeraftalen var gældende frem til den 31. marts 2024. Denne aftale blev indgået af parterne i [REDACTED] [REDACTED] efter forhandling mellem parterne og med TDC Brands' viden om egen kundeportefølje og -tal, produkter, tjenester, herunder digitale tv-tjenester, samt markedsudvikling. Det må således antages, at aftaleparterne i [REDACTED] [REDACTED] har anset det aftalte vederlagsniveau for rimeligt. Nævnet har intet grundlag for at nå til et andet resultat.

Det følger efter Ophavsretslicensnævnets opfattelse af det anførte, at det samlede vederlag, som er en konsekvens af Rettighedshavernes påstande, ikke kan anses for at have været urimeligt i lyset af de forhold, der forelå og var kendt af parterne i [REDACTED] [REDACTED]

Spørgsmålet er herefter, om der siden [REDACTED] [REDACTED] er sket en udvikling, herunder i markedet for TDC Brands' produkter eller tjenesteydelser, som betyder, at det samlede vederlag som følger af Rettighedshavernes påstande, nu er urimeligt.

Det fremgår af Oversigt over udviklingen i priserne på TDC Brands' faste tv-pakker og [REDACTED], **bilag 1** til denne kendelse, at Rettighedernes andel af TDC Brands' faste tv-pakkepriser [REDACTED], men efter de principale påstande vil være [REDACTED].

Skemaet i **bilag 2** til denne kendelse viser de samlede betalinger i perioden [REDACTED] og tegner det samme billede.

Om den konsulentrapport, som TDC Brands har indhentet fra [REDACTED] (**bilag 9** til denne kendelse), bemærker nævnet indledningsvis, at der efter det ovenfor anførte ved rimelighedsbedømmelsen af vederlaget må tages udgangspunkt i udviklingen i perioden efter sommeren 2021.

Hertil kommer, at vurderingen af, om et vederlag er urimeligt eller ikke efter nævnets opfattelse som udgangspunkt må tage afsæt i forholdene her i landet, hvor de pågældende produkter eller tjenester udbydes.

Vederlagsniveauerne i andre markeder kan dog spille en vejledende rolle, hvis der er tale om forhold, der meningsfyldt kan sammenlignes med forholdene her i landet, herunder for så vidt angår lovgivningsmæssigt og rettighedsmæssigt grundlag, mar-

kedsstrukturer og -aktører, markedspraksis, herunder licensstrukturer, klareringspraksis og tarifmodeller samt rettighedsporteføljer. Ophavsretslicensnævnet finder, at [REDACTED]-rapporten reelt ikke forholder sig til de forskelle, der er mellem forholdene her i landet og i Sverige og Norge. Nævnet ser allerede af disse grunde bort fra de konklusioner, der drages i rapporten, uden at det er påkrævet for nævnet at forholde sig til de øvrige indvendinger, som Rettighedshaverne har anført med hensyn til bl.a. det specifikke datagrundlag og de beregninger, som rapporten er baseret på.

Ophavsretslicensnævnet finder, at det, som TDC Brands har anført i Sø- og Handelsretssagen om, at Rettighedshavernes priser ikke står i rimeligt forhold til den økonomiske værdi, rettighederne har for TDC Brands, og at TDC Brands' betaling til Rettighedshaverne ikke bør overstige en bestemt andel af TDC Brands' rapporterede omsætning på tv-området, ikke finder støtte i oplysningerne i sagen. Dette kan således ikke føre til, at de beløb, som Rettighedshavernes påstande fører til, er urimelige. Nævnet kan med hensyn til dette tilslutte sig det, som Rettighedshaverne har anført, herunder i anledning af de Indklagedes synspunkt om, at den økonomiske værdi af rettighederne kun modsvarer 1/3 af TDC Brands' samlede betaling til Rettighedshaverne for brug af rettigheder i 2021.

Nævnet finder endvidere, at oplysningerne om ændringer i kundeantal eller kundeadfærd, herunder forbrug af flow-tv, ikke kan føre til, at det samlede vederlag som følger af Rettighedshavernes påstande, er urimeligt.

Der er heller ikke øvrige omstændigheder, som efter nævnets opfattelse fører til, at det samlede vederlag må anses som urimeligt.

5. De Indklagedes øvrige indsigelser mod Rettighedshavernes påstande

Om Rettighedshavernes priser og vilkår er resultatet af reelle forhandlinger

De Indklagede har i Sø- og Handelsretssagen anført bl.a., at Rettighedshavernes priser og vilkår ikke er resultatet af reelle forhandlinger, idet det er de Indklagedes opfattelse, at Rettighedshaverne har påtvunget TDC Brands priser og vilkår ved misbrug af deres monopol i strid med ophavsretslovens § 52 a, stk. 4, og konkurrencelovens § 11 og/eller TEUF artikel 102 [REDACTED].

[REDACTED]. TDC Brands anfører, at man gennem mange år har påpeget de urimelige priser og vilkår overfor Rettighedshaverne, men at Rettighedshaverne ikke har været villige til at imødekomme TDC Brands' bekymringer, og at TDC Brands kun har accepteret Rettighedshavernes urimelige priser og vilkår, fordi TDC Brands er helt afhængig af adgang til de rettigheder, som Rettighedshaverne forvalter, for at kunne udbyde sine produkter til kunderne.

Rettighedshavernes har heroverfor anført bl.a., at parterne gennem de sidste ca. 20 år løbende har kunnet forhandle sig til løsninger, begge parter var enige i. Parternes aftalekompleks indeholder talrige eksempler på indrømmelser og kompromiser indgået på bekostning af Rettighedshavernes interesser. Rettighedshaverne bestrider,

at de har påtvunget TDC Brands de aftalte priser og vilkår og har anført bl.a., at TDC Brands ikke på noget tidspunkt gennem de sidste 25 år har bestridt den degressive Copydan-tarif eller krævet den modereret eller ændret. Tariffen blev oprindeligt fastsat af Ophavsretslicensnævnet og har efterfølgende dannet grundlag for parternes aftaler. Når det gælder betalingerne for digitale tv-tjenester, er der tale om vilkår og tariffer, der er udviklet i samarbejde mellem parterne og i meget vidt omfang på grundlag af TDC Brands' egne ønsker til produktudvikling og rettighedsanvendelse. Samtykkekravet følger af ophavsrettens almindelige udgangspunkt og er et grundvilkår for enhver erhvervsmæssig udnyttelse af ophavsretligt beskyttet indhold. TDC Brands er den største tv-distributør på det danske tv-distributionsmarked med en markedsandel på [REDACTED]. Rettighedshaverne er i praksis afhængige af TDC Brands som Danmarks største tv-distributør. TDC Brands' argumentation om påtvingelse og afhængighed modsiges endvidere af det forhold, at TDC Brands i 2024 fortsatte brugen af Copydan tv-kanaler efter aftalernes ophør. I modsætning til de kommercielle tv-stationer kan Rettighedshaverne ikke med tekniske midler, f.eks. kryptering, forhindre TDC Brands' brug af Copydan tv-kanaler.

Ophavsretslicensnævnet bemærker, at Rettighedshavernes forhandlingsposition er fastlagt med afsæt i de rettigheder, som tilkommer dem efter ophavsretsloven, medens der ved bedømmelsen af TDC Brands forhandlingsposition må tages udgangspunkt i, at TDC Brands er den største tv-distributør på det danske tv-distributionsmarked. Parterne må som følge heraf efter nævnets opfattelse i praksis anses for jævnbyrdige.

Nævnet finder under alle omstændigheder, at der ikke er holdepunkter for at antage, at der ikke har været reelle forhandlinger mellem parterne, eller at Rettighedshaverne har påtvunget TDC Brands priser og vilkår. Tværtimod viser parternes aftalehistorik, at der har været reelle forhandlinger mellem parterne. I situationer, hvor TDC Brands f.eks. har haft behov for at tilpasse parternes aftale som følge af ændringer i produkter eller tjenester, har der været forhandlinger mellem parterne med henblik på at finde acceptable løsninger.

Der har utvivlsomt været uenigheder mellem parterne, men det må forventes ved kommercielle forhandlinger mellem parter, der har modsatrettede økonomiske interesser. Uenighed er selvsagt ikke ensbetydende med, at Rettighedshaverne har påtvunget TDC Brands sine priser og vilkår.

Sammenfattende finder nævnet, at der ikke er grundlag for at antage, at Rettighedshavernes priser og vilkår ikke er resultatet af reelle forhandlinger, eller at Rettighedshaverne har påtvunget TDC Brands priser og vilkår.

Om Rettighedshavernes priser er koordinerede og diskriminerende

De Indklagede har anført bl.a., at Rettighedshavernes priser er koordinerede og diskriminerende, idet Rettighedshavernes tilbageholdelse af rettigheder og samarbejdet mellem forvaltningsorganisationer og tv-stationer er retsstridigt.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen nærmere anført, at Rettighedshavernes tilbageholdelse af rettigheder, dvs. rettighedsforbehold, ”synes fastlagt ved en koordineret adfærd mellem de sagsøgte og de heri organiserede virksomheder. Dette er i sig selv konkurrenceretligt ganske problematisk, da der i givet fald er tale om en horisontal koordinering af markedsføringen af rettighederne med henblik på at hæve priserne,” [REDACTED]. Der sker ifølge TDC Brands en ulovlig samordning samt koordinering af priser og øvrige vilkår dels indbyrdes mellem henholdsvis konkurrerende tv-selskaber, tv-producenter og musikproducenter, dels på tværs af disse forskellige rettighedshavergrupper [REDACTED]. Det er udtryk for diskrimination i strid med konkurrencelovens § 11 og TEUF artikel 102, når TDC Brands tilbydes ringere priser og vilkår for tilsvarende rettigheder end f.eks. UBOD’s medlemmer tilbyder hinanden [REDACTED].

Rettighedshaverne bestrider, at anvendelse af rettighedsforbehold udgør – eller kan sidestilles med – en horisontal koordinering i konkurrenceretlig forstand. Når danske rettighedshavere i meget vidt omfang gør brug af rettighedsforbehold, skyldes det, at der i Danmark findes en effektiv kollektiv rettighedsforvaltning, og at rettighedsforbehold derfor er i den enkelte rettighedshavers interesse.

Rettighedshaverne bestrider også, at samarbejdet mellem Rettighedshaverne indebærer en ulovlig samordning samt koordinering af priser og øvrige vilkår. Kollektive licenser – og dermed det lovbestemte aftalelicenssystem – er ikke i strid med konkurrenceretten, men er tværtimod forudsat af lovgiver. Af lovbemærkningerne til ændringen af ophavsretsloven i 2024 (lovforslag nr. L 145), hvor ophavsretslovens § 48 blev udvidet, er dette yderligere bekræftet, idet det fremgår af de almindelige bemærkninger, at det er et særkende ved den danske model, at en lang række rettighedshavere optræder samlet ved licensering af videreudsendelse og anden udnyttelse. Den kollektive udøvelse er dermed ikke blot tilladt, men i praksis påkrævet. Det er på den baggrund samlet set fuldstændig uforeneligt med gældende ret at kvalificere samarbejdet som ulovlig samordning.

TDC Brands gør endvidere gældende, at TDC Brands diskrimineres, fordi DR og TV 2 efter deres standard entreprisekontrakter ikke betaler vederlag pr. tv-kunde ud over produktionsbetalingen [REDACTED].

Rettighedshaverne anfører om dette, at det ikke er udtryk for en diskrimination af TDC Brands. Når tv-stationer bestiller tv-programmer hos eksterne tv-producenter, er markedspraksis, at tv-stationerne betaler konkret aftalte vederlag til tv-producenterne. For DR og TV 2 er der tale om meget betydelige årlige beløb. Den omstændighed, at betalingen sker i form af individuelt aftalte lumpsumsvederlag, indebærer ikke diskrimination af TDC Brands. De aftaler, som DR og TV 2 indgår med tv-producenter, er ikke væsensforskellige fra de aftaler, som f.eks. Viaplay Group og Warner Bros. Discovery indgår med tv-producenter.

Tværtimod viser aftalepraksis, at tv-stationerne påtager sig en anden og væsentligt større økonomisk risiko end TDC Brands. Tv-stationerne finansierer produktionen på forhånd gennem individuelt aftalte vederlag, mens TDC Brands først betaler et

løbende vederlag for den efterfølgende udnyttelse af de tv-kanaler og tv-programmer, som tv-stationerne allerede har finansieret og gjort tilgængelige. Dette er en forskel i rolle og risikoplacering, ikke en diskrimination af TDC Brands. Der er derfor ikke grundlag for at sammenligne TDC Brands' løbende betaling for videreudsendelse og digitale tv-tjenester med de betalinger, som tv-stationerne forlods betaler til producenterne som led i finansieringen af programproduktionen.

TDC Brands gør endvidere gældende, at TDC Brands diskrimineres i forhold til UBOD's medlemmer, idet Kodas indtægter fra tv-distribution er markant højere end Kodas indtægter fra DR og TV 2 [REDACTED].

Rettighedshaverne har hertil anført bl.a., at TDC Brands' sammenligning hviler på et forkert datagrundlag, og selv hvis der bortses fra datagrundlagets mangler, siger sammenligningen intet om rimeligheden af TDC Brands' egne vederlag til rettighedshaverne. Der er nærmere redegjort for Rettighedshavernes synspunkter i afsnittet om parternes anbringender.

Ophavsretslicensnævnet finder, at der ikke i det, som de Indklagede har anført, eller i de oplysninger, som findes i sagen, er holdepunkter for at antage, at Rettighedshaverne har foretaget ulovlig koordinering, eller at TDC Brands diskrimineres af Rettighedshaverne.

Om Rettighedshavernes priser er uigennemsigtige

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen anført bl.a., at Koda og Copydan har tilsidesat kravene til gennemsigtighed i ophavsretsloven [REDACTED], og at Rettighedshaverne har pligt til at oplyse prisen pr. tilslutning for brug af rettigheder separat for hver enkelt tv-kanal og hver enkelt funktion i relation hertil og for de enkelte organisationer og grupper af rettighedshavere [REDACTED].

TDC Brands har til støtte herfor anført, at Rettighedshaverne har pligt til at fremlægge nødvendige oplysninger, jf. ophavsretslovens § 52 a, stk. 1 og 3, herunder om kriterierne for de sagsøgte fastsættelse af tariffer, så TDC Brands kan gennemskue tariffens sammensætning og vurdere rimeligheden [REDACTED]. Det skaber en informationsasymmetri, at TDC Brands rapporterer efter ophavsretslovens § 52 a, stk. 1, uden tilsvarende indsigt i tarifgrundlaget [REDACTED]. Det begrænser gennemsigtigheden yderligere, at Copydan generelt undlader skriftlig kommunikation om tariffernes grundlag og niveau [REDACTED].

Copydan og Koda bestrider at have handlet i strid med ophavsretslovens § 52 a, stk. 1 og stk. 3. I forhold til UBOD bemærkes indledningsvis, at UBOD ikke har karakter af en forvaltningsorganisation og allerede af denne grund ikke kan være omfattet af TDC Brands' anbringender vedr. ophavsretslovens § 52 a. Ifølge § 52 a, stk. 1, skal kollektive forvaltningsorganisationer og brugere forhandle om licensering af rettigheder i god tro og i den forbindelse give hinanden alle nødvendige oplysninger.

Der er tale om en gensidig forpligtelse, der gælder i forhandlingssituationer. Formuleringen ”nødvendige oplysninger” stammer fra artikel 16, stk. 1, i direktivet om kollektiv forvaltning (2014/26/EU). Det fremgår ikke af lovens forarbejder eller direktivet, hvilke konkrete oplysninger der er nødvendige, for at parterne kan forhandle i god tro. Oplysningspligten i ophavsretslovens § 52 a, stk. 1, suppleres af § 52 a, stk. 3, hvorefter kollektive forvaltningsorganisationer på forespørgsel har pligt til at oplyse brugerne om kriterierne for fastsættelsen af tariffer for enerettigheder og retten til vederlag. Rettighedshaverne henviser til de specielle bemærkninger til § 42, nr. 3, i lovforslag nr. 77 af 9. december 2015 om 52 a, stk. 3.

Der er ingen holdepunkter i loven eller retspraksis for, at ophavsretslovens § 52 a, stk. 1 eller stk. 3, forpligter Rettighedshaverne til at oplyse prisen pr. tilslutning for brug af rettigheder separat for hver enkelt tv-kanal, hver enkelt funktion og for de enkelte organisationer og grupper af rettighedshavere, jf. TDC Brands’ principale påstand [1]. TDC Brands forsøger at omdanne en oplysningsregel til en regel om tariffstruktur. Det er der ikke grundlag for. Ophavsretslovens § 52 a angår udveksling af oplysninger og gennemsigtighed om kriterierne for tariffastsættelsen. Med oplysninger må forstås faktiske forhold, som kan have betydning for fastsættelsen eller vurderingen af en tarif. En tarif er ikke en oplysning om et faktisk forhold. Bestemmelsen kan derfor ikke anvendes som hjemmel til at kræve, at Rettighedshaverne oplyser tariffer for hypotetiske udnyttelsesscenarier. Der kan navnlig ikke af § 52 a udledes et krav om, at kollektive tariffer skal opdeles kanal-for-kanal, funktion-for-funktion, organisation-for-organisation eller rettighedshavergruppe-for-rettighedshavergruppe. En sådan opdelt oplysningspligt ville tværtimod stride mod forarbejderne til ophavsretsloven, jf. lovforslag nr. L 113 fremsat den 13. december 1984, sp. 2004, hvor det om ophavsretslovens § 22 a, der var forgængeren til § 35, anføres, at ”Fordelingen af det opkrævede vederlag bør være kabelanlæggene uvedkommende.” Forarbejderne bygger således udtrykkeligt på, at fordelingen af det opkrævede vederlag mellem de bagvedliggende rettighedshavere ikke er et forhold, som tv-distributøren har krav på indsigt i. Det er uforeneligt hermed at udlede af § 52 a, at Rettighedshaverne skulle være forpligtet til at oplyse priser særskilt for de enkelte organisationer eller rettighedshavergrupper.

Det følger heller ikke af § 52 a, stk. 3, at Rettighedshaverne skal opstille mikroopdelte tariffer for hver enkelt tv-kanal eller funktion. Som det fremgår af forarbejderne til § 52 a, stk. 3, er det tilstrækkeligt at oplyse de overordnede kriterier for tariffastsættelsen. Oplysningspligten er rettet mod gennemsigtighed i de principper og hensyn, der ligger bag tariffen, ikke mod en bestemt teknisk opdeling af selve tariffen. Dette gælder så meget desto mere i den foreliggende sag. Copydan-tariffen er historisk fastsat af Ophavsretslicensnævnet og har i årtier dannet grundlag for parternes aftaler. Tariffen for digitale tv-tjenester er udviklet gennem parternes egne forhandlinger og aftaler. TDC Brands har derfor ikke manglet kendskab til det aftalemæssige og tariffmæssige grundlag for betalingen. Rettighedshaverne er i øvrigt ikke blevet anmodet om at oplyse kriterierne for tariffastsættelsen. Det, TDC Brands kræver med den principale påstand [1], er ikke oplysninger om kriterier. Det er en grundlæggende omstrukturering af tarifferne. Et sådant krav har ikke hjemmel i ophavsretslovens § 52 a.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen endvidere gjort gældende, at TDC Brands og de øvrige tv-distributører løbende har opfyldt deres rapporteringspligt, hvilket har givet Rettighedshaverne en "enestående dyb indsigt i både den enkelte tv-distributørs markedsposition, produktportefølje og kundepræference, og i det samlede tv-marked" [REDACTED].

Dette er ifølge Rettighedshaverne ikke korrekt. Rettighedshaverne har ingen særlig indsigt i TDC Brands' forretning. Rapporteringen af kundetal og brug af de digitale tv-tjenester giver ikke en sådan indsigt. Det er Rettighedshavernes oplevelse, at TDC Brands på ingen måde deler de omfattende oplysninger, som TDC Brands har om kundedadfærd, herunder resultaterne af de kundeundersøgelser, som store tv-distributører som TDC Brands rutinemæssigt foretager. TDC Brands opfylder kun nødtørftigt forpligtelsen til at rapportere anvendelsen af de digitale tv-tjenester. TDC Brands har aldrig rapporteret mængden af gemte tv-programmer i N-PVR eller brugen af YouSee Play-appen/web-tv. TDC Brands rapporterer heller ikke træk på de enkelte tv-kanaler, selv om TDC Brands for kodede kunder har oplysninger, hvor datatræk viser seertid. Alle rapporteringer af brugsdata er struktureret med henblik på afregning. Oplysningerne er derfor aggregeret på tværs af kundetyper. Rettighedshaverne modtager ingen oplysninger på kundeniveau.

TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen tillige anført, at det er kendetegnende for Rettighedshavernes ageren under forhandlingerne, at de ikke vil kommunikere skriftligt om baggrunden for en tarifs indretning og niveau eller om selve det ophavsretlige grundlag for overhovedet at kunne kræve den pågældende tarif [REDACTED]. Dette begrænser ifølge de Indklagede gennemsigtheden.

Rettighedshaverne bestrider, at det på nogen måde skulle være kendetegnende for Rettighedshavernes ageren under forhandlingerne med TDC Brands, at Rettighedshaverne ikke vil kommunikere skriftligt. Som det fremgår af parternes aftalehistorik, blev der forud for hver enkelt aftale gennemført omfattende og langvarige forhandlinger. Disse forhandlinger var i vidt omfang mundtlige og foregik hos TDC Brands, indtil corona-epidemien brød ud i 2020. Det bestrides, at denne forhandlingsform indebærer manglende gennemsigthed. Dokumentation for det passede blev løbende sikret, herunder ved affotografering af whiteboards, som dannede grundlag for forhandlingerne. Herudover blev forhandlingerne efter omstændighederne fulgt op af opsummerende e-mails med henblik på at sikre fælles forståelse af de drøftede forhold.

Ophavsretslicensnævnet bemærker, at kollektive forvaltningsorganisationer og brugere efter ophavsretslovens § 52 a, stk. 1, skal give hinanden "alle nødvendige oplysninger". Efter bestemmelsens stk. 3 skal kollektive forvaltningsorganisationer oplyse brugerne om "kriterierne for fastsættelsen af tariffer for enerettigheder og retten til vederlag". Ifølge forarbejderne til § 52 a er formålet med bestemmelsen at gøre det nemmere for brugerne at gennemskue sammensætningen af tarifferne og dermed vurdere rimeligheden heraf. I de tilfælde, hvor det ikke er muligt at oplyse om

specifikke kriterier for tariffastsættelsen, fordi der foreligger særlige forhold, skal den kollektive forvaltningsorganisation så vidt muligt oplyse brugeren om de overordnede kriterier.

Nævnet finder, at der ikke er grundlag for at antage, at Rettighedshaverne i sagen har tilsidesat deres forpligtelser efter ophavsretslovens § 52 a og dermed gjort det umuligt eller vanskeligt for TDC Brands at vurdere tariffernes rimelighed. Det, som TDC Brands har anført om rapporteringspligt og informationsasymmetri, kan ikke føre til en anden bedømmelse.

Der er efter nævnets opfattelse intet grundlag for at antage, at Rettighedshaverne har afstået fra at kommunikere skriftligt om tariffene og om grundlaget for disse og dermed begrænset gennemsigtigheden for de Indklagede.

Nævnet finder herefter, at TDC Brands' synspunkter om manglende gennemsigtighed ikke kan føre til et andet resultat i sagen.

Konklusion og sagsomkostninger

På den ovenfor anførte baggrund træffer Ophavsretslicensnævnet følgende afgørelse:

Rettighedshavernes påstande tages til følge i det omfang, det er bestemt nedenfor.

I medfør af § 18, stk. 3, i bekendtgørelse nr. 809 af 19. juni 2025 om Ophavsretslicensnævnet bestemmes, at Copydan, Koda og UBOD skal betale halvdelen af udgifterne ved nævnets behandling af sagen, mens TDC Brands og TDC NET skal betale den anden halvdel.

Thi bestemmes

1. På de vilkår, der fremgår af vilkårsbilag A, skal TDC Brands A/S og TDC NET A/S for IPTV- og coax-kunder for perioden fra den 1. april 2024 til den 31. december 2027 betale Rettighedshaverne et vederlag for tilladelse til samtidig og uændret videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder, fastsat som et månedligt vederlag pr. tilslutning, der for 2024 opgøres som:
 - (i) 8,0033 kr. for til og med 3 Copydan tv-kanaler,
 - (ii) med tillæg af 1,7709 kr. for hver Copydan tv-kanal ud over 3 til og med et samlet antal af 6 tv-kanaler,

- (iii) med tillæg af 0,8840 kr. for hver Copydan tv-kanal ud over 6 til og med et samlet antal af 12 tv-kanaler,
 - (iv) med tillæg af 0,5437 kr. for hver Copydan tv-kanal derudover.
- 2. På de vilkår, der fremgår af vilkårsbilag A, skal TDC Brands A/S og TDC NET A/S, ud over vederlaget efter nr. 1, betale et særskilt månedligt vederlag pr. tilslutning på 4,8000 kr. for hver Copydan tv-kanal, der vælges af kunden i YouSeeBland Selv, YouSee Play eller som Ekstrakanal (a la carte).
- 3. På de vilkår, der fremgår af vilkårsbilag A, skal TDC Brands A/S og TDC NET A/S for perioden fra den 1. januar 2027 til den 31. december 2027, ud over vederlaget efter nr. 1, betale et månedligt vederlag pr. tilslutning for alle kunder på 27,2898 kr. for tilladelse til udbud af digitale tv-tjenester for så vidt angår alle tv-kanaler. Det nævnte beløb er for 2024 og skal således reguleres efter nettoprisindekset til 2027-niveau.
- 4. TDC Brands A/S og TDC NET A/S skal anerkende, at vilkårene i vilkårsbilag A ikke er urimelige.
- 5. På de vilkår, der fremgår af vilkårsbilag B, skal TDC Brands A/S for OTT-only-kunder for perioden fra den 1. januar 2027 til den 31. december 2027 betale Rettighedshaverne et vederlag for tilladelse til samtidig og uændret videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, der distribueres til alle kunder, og udbud af digitale tv-tjenester for så vidt angår alle tv-kanaler, fastsat som et månedligt vederlag pr. tilslutning, der nedenfor angives i 2024-priser, som således skal reguleres efter nettoprisindekset til 2027-niveau:
 - (i) 44,3711 kr. for til og med 3 Copydan tv-kanaler,
 - (ii) med tillæg af 1,7709 kr. for hver Copydan tv-kanal ud over 3 til og med et samlet antal af 6 tv-kanaler,
 - (iii) med tillæg af 0,8840 kr. for hver Copydan tv-kanal ud over 6 til og med et samlet antal af 12 tv-kanaler,
 - (iv) med tillæg af 0,5437 kr. for hver Copydan tv-kanal derudover.
- 6. På de vilkår, der fremgår af vilkårsbilag B, skal TDC Brands A/S, ud over vederlaget efter nr. 5, betale et særskilt månedligt vederlag pr. tilslutning på 4,8000 kr. for hver Copydan tv-kanal, der vælges af kunden i YouSee Play eller som Ekstrakanal (a la carte).
- 7. TDC Brands A/S skal anerkende, at vilkårene i vilkårsbilag B ikke er urimelige.

Copydan Verdens TV, Koda og UBOD skal betale halvdelen af udgifterne ved nævnets behandling af sagen, mens TDC Brands A/S og TDC NET A/S skal betale den anden halvdel.

Nævnets afgørelse kan ikke indbringes for anden administrativ myndighed.



Jan Schans Christensen



Vibeke Borberg



Asger Heine Jensen

Bilag til denne kendelse

Vilkårsbilag A.

Vilkårsbilag B.

Bilag 1: Oversigt over udviklingen i priserne på TDC Brands' faste tv-pakker og TDC Brands' betaling til Rettighedshaverne på Hovedområdet i perioden 2001-2026.

Bilag 2: Oversigt over betalinger til rettighedshavere fra 2010-2026.

Bilag 3: Notat om de øvrige kommercielle tv-distributører.

Bilag 4: Beskrivelse af de tv-stationer og tv-kanaler, der er omfattet af Copydan-tariffen.

Bilag 5: Udvikling i aktiveringer på digitale tv-tjenester over tid.

Bilag 6: Oversigt over parternes aftalekompleks på Hovedområdet.

Bilag 7: Beregninger af det særskilte vederlag for digitale tv-tjenester fra [REDACTED]-som-meraftalen.

Bilag 8: Udviklingen af vederlaget for digitale tv-tjenester i forhold til udbredelse.

Bilag 9: Det danske tv-marked og rettighedsbetalingerne, [REDACTED]
[REDACTED].

Bilag 10: Notat om den danske rettighedsmodel.

Bilag 11: Vidneerklæringer fra Martin Gormsen, Jacob Graff Hedebrink, Kaare Struve og Ann Grew Pfeiffer.

VILKÅRSBILAG A – VILKÅR FOR VIDEREUDSENDELSE AF TV-KANALER OG UDBUD AF DIGITALE TV-TJENESTER TIL IPTV- OG COAX-TV-KUNDER ("VILKÅR")**1. TILLADELSEN OG AFTALELICENSVIRKNING****1.1. Generelle vilkår og definitioner**

- 1.1.1. Copydan Verdens TV ("Copydan") og tv-stationerne, der deltager i UBOD ("UBOD-deltagerne"), og Koda (samlet "Rettighedshaverne"), giver på vegne af repræsenterede rettighedshavere via mandat tilladelse til, at tv-distributøren på de vilkår, der er fastsat i det følgende, samtidig og uændret må videreudsende lineære tv-kanaler (jf. pkt. 1.2 og pkt. 2) samt udbyde Digitale tv-tjenester (jf. pkt. 1.3, pkt. 3 og pkt. 4) til IPTV- og coax-tv-kunder.
- 1.1.2. Copydan, UBOD-deltagerne og Koda samt tv-distributøren benævnes samlet "Parterne".
- 1.1.3. Copydans og Kodas rettigheder er omfattet, hvad enten der er tale om enerettigheder eller vederlagsrettigheder.
- 1.1.4. Ved tv-stationers rettigheder forstås såvel tv-stationernes egne som deres erhvervede rettigheder.
- 1.1.5. Videreudsendelsen må udelukkende ske med henblik på samtidig og uændret sening af tv-kanalerne i kundens husstand.
- 1.1.6. Tilladelsen omfatter alene brug omfattet af Ophavsretslicensnævnets kendelse i sag nr. 128.
- 1.1.7. I relation til Koda omfatter tilladelsen kun tv-distributørens egen brug i forbindelse med videredistribution med henblik på modtagelse i kabelanlæg, IP-tv, apps mv. på det danske territorium, og tilladelsen giver derfor ikke ret til andet end tv-distributørens egen brug, herunder ikke tredjemands primære udsendelse af dennes on demand-indhold eller tv-kanaler.

1.2. Copydan tv-kanaler

- 1.2.1. De tv-kanaler, som må videreudsendes i medfør af tilladelsen, er Copydan tv-kanaler, som er tv-kanaler, der udsendes af UBOD-deltagerne. Samtlige ophavsrettigheder i Copydan tv-kanalerne er omfattet af tilladelsen. Omfattede tv-kanaler er:

DR 1, DR 2, DR Ramasjang, TV 2/Bornholm, TV 2 Fyn, TV 2 Kosmopol, TV MIDTVEST, TV2 Nord, tvSyd, TV2 Østjylland, TV2 Øst, danske lokal-tv-kanaler, SVT 1, SVT 2, SVT Barn/SVT24, TV 4 (Sverige), NRK 1, NRK 2, NRK 3, TV2 (Norge), YLE TV1, TVFinland, ARD Das Erste, NDR, 3sat,

ZDF, ZDFinfo, ZDFneo, RTL, RTL2, SuperRTL, n-tv, VOX, ProSieben, SAT.1, ARTE, France 2, France 3, France 4, France 5, TVE, RaiUno, RaiDue, RaiTre og Rai News.

1.3. **Digitale tv-tjenester**

- 1.3.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at udbyde Digitale tv-tjenester for så vidt angår alle tv-kanaler og er ikke begrænset til Copydan tv-kanaler. For andre tv-kanaler end Copydan tv-kanaler omfatter tilladelsen dog ikke tv-stationens rettigheder, men alene Copydans og Kodas rettigheder ("Udestående rettigheder"), medmindre andet fremgår af de enkelte vilkår.
- 1.3.2. TV 2 Danmark A/S og TV 2 Networks A/S deltager i UBOD for så vidt angår rettighederne til en del af de Digitale tv-tjenester. Det fremgår af de enkelte vilkår, i hvilket omfang tilladelsen også omfatter henholdsvis TV 2 Danmark A/S' og/eller TV 2 Networks A/S' rettigheder. TV 2 Networks A/S indeholder tv-stationens rettigheder til TV 2 News, TV 2 Charlie, TV 2 Sport, TV 2 Sport X, TV 2 Echo og TV 2 Fri.

1.4. **Aftalelicensvirkning**

- 1.4.1. Tilladelsen og Vilkårene tillægges efter ophavsretslovens § 35, jf. herved § 48, stk. 1, aftalelicensvirkning, så både repræsenterede og ikke-repræsenterede rettighedshavere er omfattet af Vilkårene.

1.5. **Radio**

- 1.5.1. Videreudsendelse af radio er ikke omfattet af disse Vilkår.

2. **VIDEREUDSENDELSE AF TV-KANALER**

2.1. **Generelt**

- 2.1.1. Tilladelsen omfatter samtidig og uændret videreudsendelse til kunder via kabel (coax) og IPTV (hvor tv-leverancen sker via en dedikeret strøm i en internetforbindelse, der udbydes af tv-distributøren selv og sælges sammen med tv-leverancen, og som via en internetprotokol er begrænset til modtagelse på en bestemt adresse). Tilladelsen omfatter ikke distribution af tv-pakker til OTT-only kunder, hvorved forstås kunder, der udelukkende modtager tv-pakken OTT (distribution via en internetadgangstjeneste over det åbne internet, "Over-The-Top").
- 2.1.2. Tilladelsen omfatter, at kunderne har adgang til samtidigt og uændret at se de lineære Copydan tv-kanaler, der indgår i deres tv-pakke.
- 2.1.3. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler må ske i pakker, der distribueres til alle kunder, idet tv-

stationerne har givet en generel tilladelse hertil. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler ud over mini- og grundpakken (f.eks. i fleksible tv-pakker, mellem- og fuldpakke og i andet tilvalgsudbud) kræver særskilt samtykke fra de enkelte tv-stationer.

2.2. **TV 2-regionskanaler**

- 2.2.1. Videreudsendelse af en TV 2-regionskanals programmer i regionsvinduerne på TV 2 Danmark tæller vederlagsmæssigt som en Copydan tv-kanal. TV 2-regionskanalen for samme region må i den forbindelse videreudsendes uden yderligere vederlagsbetaling.
- 2.2.2. Videreudsendelse af to regionsvinduer på TV 2 Danmark og/eller to TV 2-regionskanaler til samme tilslutning tæller vederlagsmæssigt som halvanden Copydan tv-kanal. Videreudsendelse af tre eller flere regionsvinduer på TV 2 Danmark og/eller tre eller flere TV 2-regionskanaler til samme tilslutning tæller vederlagsmæssigt som to Copydan tv-kanaler.

2.3. **Nabolandskanaler**

- 2.3.1. Nabolandskanaler er Copydan tv-kanaler fra Sverige, Norge og Tyskland. Nabolandskanaler videreudsendes inkl. danske undertekster, hvis undertekster er tilgængelige.
- 2.3.2. Tilladelsen til videreudsendelse af nabolandskanaler er betinget af, at tv-distributøren og Rettighedshaverne har indgået en særskilt aftale om undertekster på nabolandskanaler, herunder om vederlaget herfor.
- 2.3.3. Tv-distributøren har ret og pligt til at videreudsende 8 nabolandskanaler til alle sine kunder. Tv-distributøren må i overensstemmelse med pkt. 11.2 ændre dette antal.

3. **DIGITALE TV-TJENESTER – GENERELLE VILKÅR**

3.1. **Generelt**

- 3.1.1. Tilladelsen omfatter tv-distributørens udbud af Digitale tv-tjenester, der udgøres af en række tjenester i form af web-tv (jf. pkt. 4.1), adgang til on demand-indhold i form af Start Forfra, Catch Up, stacking og DRTV (jf. pkt. 4.2-4.8) samt N-PVR/PVR (jf. pkt. 4.9).
- 3.1.2. De rettigheder, Vilklårene omfatter, varierer for de enkelte tjenester, jf. nærmere under pkt. 4. Fælles er, at tjenesterne må anvendes såvel inden for hjemmet som uden for hjemmet og må tilgås på såvel tv-boks som via en app-baseret teknisk platform ("Web-playeren").

3.2. **Tv-distributørens udbud af Digitale tv-tjenester**

- 3.2.1. Tilladelsen til Digitale tv-tjenester omfatter de tv-kanaler, for hvilke der betales vederlag for videreudsendelse til Copydan. Digitale tv-tjenester skal udbydes samlet som en integreret del af tv-abonnementet hos de omfattede kundegrupper. En kundegruppe skal være objektivt afgrænset som alle, der har adgang til et bestemt produkt (f.eks. grund-, mellem- eller fuldpakken, YouSee Play, YouSee Bland Selv eller kunder med tv-bokse). Udbud må ikke ske på en måde, hvor kunder individuelt kan vælge adgang til alle eller enkelte tjenester i de Digitale tv-tjenester.
- 3.2.2. Tv-distributøren har ret og pligt til at distribuere Digitale tv-tjenester (inkl. DRTV) til alle kunder med fleksible tv-pakker, alle kunder med tv-bokse og alle kunder med faste mellem- og fuldpakker. Tv-distributøren har ret og pligt til at distribuere web-tv til alle kunder og ret til at distribuere alle de Digitale tv-tjenester til grundpakke-kunder uden tv-boks. Ændringer kan varsles af tv-distributøren i overensstemmelse med pkt. 11.2.

3.3. **Begrænsninger i adgangen til Digitale tv-tjenester**

- 3.3.1. Der må kun være adgang til Digitale tv-tjenester, herunder ved hjælp af web-tv og tv-bokse, på de tv-kanaler, som kunderne også har lineært i deres tv-pakker.
- 3.3.2. Adgangen til Digitale tv-tjenester, herunder web-tv, i Web-playeren er begrænset til maksimalt 5 samtidige streams, hvoraf maksimalt 2 streams kan foretages uden for hjemmet. Hjemmet forstås som kundens primære bopæl. Tv-distributøren må tillade, at kunden kan ændre sin primære bopæl, hvilket dog højst kan gøres én gang pr. uge. Det tilladte antal streams kan vedrøre samme tv-kanal eller on demand-indhold. Til et tv-abonnement kan der maksimalt registreres 5 enheder med adgang til Web-playeren. Kunden kan tidligst afregistrere en enhed, når enheden ikke har været benyttet til afspilning i Web-playeren i 30 dage. Såfremt en enhed ikke fysisk har været benyttet i kundens hjem i 30 dage, skal enhver adgang fra denne enhed automatisk suspenderes af tv-distributøren, og der vil først kunne gives adgang igen, ved at Web-playeren tilgås via den pågældende enhed i kundens hjem.
- 3.3.3. Adgang via Web-playeren er forbeholdt kunden, dennes samlever og hjemmeboende børn ("Husstanden"). Tv-distributøren skal, ud over det der følger af pkt. 4.1, tage fornødne skridt til at modvirke enhver form for uautoriseret brug af Web-playeren. Tv-distributøren skal i brugervilkår og på adækvate tekniske måder sikre, at brug af Web-playeren ikke foretages uretmæssigt af personer uden for Husstanden. Rettighedshaverne kan i overensstemmelse med pkt. 11.3 varsle supplerende vilkår, der nærmere udmønter de krav til tv-distributøren, som følger af pkt. 3.3.

3.4. **Vilkår for eksemplarfremsstilling**

- 3.4.1. Optagelser (eksemplarfremsstilling) skal så vidt muligt foretages ved anvendelse af den EPG-information, som de fleste tv-stationer stiller til rådighed, eller som er tilgængelig på anden vis. Trailere, reklamer mv., der ligger efter starttidspunktet i EPG'en, inkluderes i optagelserne.
- 3.4.2. Alle fremstillede eksemplarer skal slettes, når de ikke længere i henhold til disse Vilkår er tilgængelige for kunderne, hvilket skal kunne dokumenteres på eventuel anfordring.

3.5. **Vilkår om præsentation af tv-programmer**

- 3.5.1. Det er en betingelse, at tv-distributøren udbyder Digitale tv-tjenester på en sådan måde, at det er klart, hvilken tv-kanal et givent tv-program hidrører fra. Udbuddet må ikke ske således, at der laves toplister, anbefalinger eller samling af tv-programmer ud fra den enkelte kundes brugermønstre.
- 3.5.2. Vilkårene omfatter ikke adgang til en personificeret tv-tjeneste (f.eks. individualiseret via brugerprofilering). For DRTV gælder desuden pkt. 4.8.

4. **DIGITALE TV-TJENESTER – VILKÅR FOR DE ENKELTE TJENESTER**

4.1. **Web-tv (portabilitet)**

- 4.1.1. Tilladelsen til web-tv omfatter portabilitet, således at kunden må tilgå indholdet af sin tv-pakke inden for og uden for hjemmet via Web-playeren. Dette indebærer, at kunden via Web-playeren samtidigt og uændret kan se de lineære tv-kanaler, der videreudsendes til kunden, jf. pkt. 2, som et web-spejl samt bruge de Digitale tv-tjenester, som kunden har adgang til, jf. pkt. 4.2-4.9. Web-playeren må anvendes fra mobile enheder (f.eks. tablets og smartphones) og andre skærme med en app fra tv-distributøren.
- 4.1.2. For Copydan tv-kanaler omfatter tilladelsen til web-tv alle rettigheder, herunder tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder. For TV 2 Danmark og TV 2 Networks tv-kanalerne omfatter tilladelsen Udestående rettigheder samt tv-stationernes rettigheder til portabilitet af Digitale tv-tjenester, i det omfang den enkelte tjeneste er omfattet af tilladelsen, jf. pkt. 4.2-4.5 og 4.9. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

4.2. **Digitale tv-tjenester med adgang til on demand-indhold**

- 4.2.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at give sine kunder adgang til tv-programmer i en række on demand-tjenester som beskrevet under pkt. 4.3-4.9. Ved tv-programmer forstås alle tv-programmer, der udsendes i tv, herunder spillefilm. Dog er sportstransmissioner, der udsendes

på Copydan tv-kanaler, ikke omfattet af tilladelsen, medmindre tv-stationen giver særskilt tilladelse hertil. Tjenesterne er overlappende både indholdsmæssigt, tidsmæssigt og funktionelt. Samme tv-programmer må tilgås on demand på en række forskellige måder. Tjenesterne substituerer således i flere tilfælde hinanden afhængig af brugsmønstrene hos de enkelte kunder. F.eks. vil brugen af optagefunktionaliteten (N-PVR/PVR) være mindre, hvis kunden generelt anvender Catch Up-tjenesterne til tidsforskudt sening.

- 4.2.2. Tilladelsen giver ret til, at tv-distributøren optager alle udsendelser på servere, som ejes/kontrolleres af tv-distributøren, og de enkelte tjenester styres via brugsadgange/adgangsmarkører. Det er det samme eksemplar, der anvendes til de forskellige tjenester. Der må alene laves optagelser (eksemplarer), som er nødvendige for, at Digitale tv-tjenester kan udbydes og benyttes.

4.3. **Start Forfra**

- 4.3.1. Tjenesten indebærer, at et tv-program må startes forfra, indtil udsendelsen af tv-programmet er afsluttet. Et tv-program må sættes på pause, så længe tv-programmet er i gang, ligesom der kan spoles frem og tilbage i det udsendte tv-program. Kunden må ikke kunne forbigå trailere, reklamer mv., medmindre tv-stationen har meddelt særskilt samtykke hertil. Har kunden aktiveret Start Forfra i et tv-program på 60 minutter inden for de 60 minutter, tv-programmet varer, kan kunden se tv-programmet (inkl. eventuel reklameblok) færdigt, idet perioden udstrækkes med 60 minutter tillagt en buffer på 20 minutter. Tv-distributøren må kun udbyde denne tjeneste på sportstransmissioner, hvis tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil.
- 4.3.2. Tilladelsen til Start Forfra omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark og i TV 2 Networks tv-kanalerne. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

4.4. **48 timers Catch Up**

- 4.4.1. Tjenesten omfatter op til 48 timers Catch Up på lineære tv-kanaler i kundens tv-pakke. De omfattede tv-programmer må tilgås tidsforskudt bagud i tid on demand i en tidsperiode på op til 48 timer bagud regnet fra afslutningen af et tv-programs udsendelse på en tv-kanal. Et tv-program kan være tilgængeligt i maksimalt 48 timer, efter det er afsluttet live (dvs. tv-programmets varighed + 48 timer). Den enkelte kunde må pause samt spole frem og tilbage i tv-programmerne i samme omfang som i Start Forfra-tjenesten. Kunden må ikke kunne forbigå trailere, reklamer mv., medmindre tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil.
- 4.4.2. Adgangen til 48 timers Catch Up omfatter samme tv-programmer som Start Forfra. Dog omfatter tilladelsen ikke spillefilm (filmværker, som ved premiere indgik i biografernes almindelige repertoire).

- 4.4.3. Tilladelsen til 48 timers Catch Up omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

4.5. **Catch Up på TV 2 Danmark**

- 4.5.1. Tilladelsen til Catch Up på tv-kanalen TV 2 Danmark indebærer, at tv-distributøren må gøre en andel af tv-kanalens danske og udenlandske tv-programmer tilgængelige on demand fra det tidspunkt, hvor tv-programmet har været udsendt live, og indtil udløbet af det 7. døgn herefter. Trailere, reklamer mv. må ikke kunne forbigås, medmindre TV 2 Danmark A/S har givet særskilt samtykke hertil.

- 4.5.2. Tilladelsen til Catch Up på TV 2 Danmark omfatter alle rettigheder, herunder tv-stationens rettigheder og Udestående rettigheder.

4.6. **Catch Up på dansktekstede nabolandsprogrammer**

- 4.6.1. Tilladelsen til Catch Up på dansktekstede nabolandsprogrammer indebærer, at tv-distributøren i tillæg til 48 timers Catch Up, jf. pkt. 4.4, må gøre de tv-programmer, der er tekster på dansk, tilgængelige on demand i op til 30 dage, efter at programmet har været udsendt lineært. P.t. udvælges og tekstes tv-programmer fra SVT1, SVT2, NRK1, ZDF og ARD Das Erste. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke, udvides tilladelsen til Catch Up til 90 dage. P.t. er der givet særskilt samtykke i forhold til følgende tv-kanaler: SVT1, SVT2, NRK1, ZDF og ARD Das Erste.

- 4.6.2. Tilladelsen til Catch Up på dansktekstede nabolandsprogrammer omfatter alle rettigheder, herunder tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder.

4.7. **Stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer**

- 4.7.1. Tilladelsen til stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer indebærer, at tv-distributøren må gøre nogle af de tv-programmer, der er tekster på dansk, og som indgår i en serie i en sæson, tilgængelige on demand indtil 30 dage efter udsendelsen af det sidste tv-program i serien. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke til Catch Up i 90 dage, jf. pkt. 4.6.1, udvides stacking-perioden ligeledes til 90 dage. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke hertil, udvides tilladelsen til stacking til også at omfatte tidligere dansktekstede sæsoner, der måtte være tilgængelige samtidig med den aktuelle sæson (multi season). P.t. er der givet særskilt samtykke for ARD Das Erste og ZDF.

- 4.7.2. Tilladelsen til stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer omfatter alle rettigheder,

herunder tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder.

4.8. **DRTV**

- 4.8.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at distribuere det til enhver tid værende on demand-indhold i DRTV, herunder indkøbte produktioner, egne udsendte produktioner og on demand-only-produktioner. Under forudsætning af at tv-distributøren videreudsender de lineære tv-kanaler, som DR udsender i det jordbaserede sendenet, samt betaler vederlag herfor efter Copydan-tariffen, giver tilladelsen endvidere tv-distributøren ret til at distribuere eventuelle webcastede lineære tv-kanaler, der både kan være permanente kanaler og pop up-kanaler, som en del af DRTV (spejling af DRTV). En pop up tv-kanal er en tv-kanal, der sendes i en tidsbegrænset periode i tilknytning til et event. Tv-distributøren må kun videreudsende DR's webcastede tv-kanaler, herunder permanente og pop up-tv-kanaler, som selvstændige tv-kanaler i tv-pakker uden for DRTV, såfremt Rettighedshaverne meddeler særskilt samtykke hertil. Tilladelsen til DRTV omfatter DR's rettigheder og Udestående rettigheder. Sportstransmissioner omfattes kun, såfremt DR har rettigheder til tredjemands udnyttelse.
- 4.8.2. DR's samlede udbud i DRTV skal være tilgængeligt som et samlet tilbud og tydeligt markeret på tv-distributørens platform i et DRTV-univers, således at kunden kan tilgå DR's samlede indhold ét sted. DRTV-universet skal indeholde DRTV's logo eller DRTV skrevet som tekst. Logo eller tekst placeres fremtrædende og tydeligt. DR skal godkende det af distributøren valgte design af DRTV-universet.
- 4.8.3. Indhold fra andre tv-stationer eller tjenester må ikke indgå i DRTV-universet. På siden, hvor playeren afvikles, og i selve playeren, der afvikler et givent DR-program, må der udelukkende præsenteres, henvises til og afvikles andre DR-programmer. Tv-distributøren må ikke foretage personalisering af DR's indhold. DR tillader dog en "se videre-funktion" i det enkelte program.
- 4.8.4. DRTV-indholdet gøres tilgængeligt i de genrer og programkategorier, som er fastlagt eller accepteret af DR. Programkategorier må ikke ændres uden DR's godkendelse. Ved præsentation af børneindhold (Ramasjang, Minisjang og Ultra) i DRTV må dette ikke blandes med andet indhold, da DR ønsker, at børn tilgår indholdet i beskyttede og afgrænsede universer.
- 4.8.5. DRTV skal spejles af tv-distributøren, jf. pkt. 4.8.1. Tv-distributøren kan dog, med DR's samtykke, ud over spejlingen blande DR-indhold med indhold fra andre tv-stationer og tjenester, forudsat at følgende betingelser er opfyldt:
 - a. DR's indhold kan i udgangspunktet udelukkende vises i objektive lister og samlinger. Objektive lister er søgeresultater, alfabetiske lister, genre-lister, lister med mest sete eller seneste indhold mv., som ikke er redaktionelt prioriteret eller præsenteret via en algoritme. Der kan dog efter aftale med DR dispenseres for lister eller samlinger, der er

beskrivende (f.eks. "Aktuel dansk drama"), men ikke forherligende beskrivelser (f.eks. "Det bedste danske drama").

- b. DR's børneindhold kan vises i samme lister og samlinger som børneindhold fra andre leverandører og tv-stationer, men de må aldrig være i samme lister og samlinger som andre programmer.
- c. Listerne eller samlingerne skal afspejle bredden i DR's public service-indhold, herunder de enkelte kanaler og universer.
- d. Ligeledes kan DR's indhold ikke indgå i personaliserede lister ud over funktionelle lister som f.eks. "Se videre" og favoritstriben.
- e. Det skal altid fremstå tydeligt, at programmerne er fra DR. Det gælder både i diverse oversigtslister, og på den side hvor kunden ser programmet.

4.9. **N-PVR/PVR**

- 4.9.1. Tilladelsen til N-PVR (Network Personal Video Recorder) indebærer, at tv-distributøren må give kunden adgang til i Web-playeren og via tv-bokse at optage og gemme tv-programmer fra tv-kanalerne, der indgår i kundens tv-pakke, således at optagelsen er lagret på servere ejet eller kontrolleret af tv-distributøren, og således at kunden, når en optagelse ønskes afspillet, vil få denne tilgængeliggjort (streamet) fra tv-distributøren. Optagelser kan ske fra såvel tv-programmer, som sendes via lineært tv-signal, og fra indhold i Start Forfra (så længe tv-programmet ikke er afsluttet). Tv-distributøren må optage alle tv-programmer på alle tv-kanaler (undtagen sportstransmissioner, der udsendes på Copydan tv-kanaler), og når en kunde markerer, at et program eller en programserie er optaget, gives kunden adgang til at se optagelsen på et senere tidspunkt. Tv-distributøren må endvidere facilitere, at kunden selv kan foretage optagelsen (PVR, (Personal Video Recorder)), f.eks. ved at overføre et signal til kundens harddiskoptager.
- 4.9.2. Kunden kan se tv-programmerne på et senere tidspunkt inden for maksimalt 24 måneder efter tidspunktet for optagelsen, hvorefter adgang til optagelsen ophører, medmindre kunden positivt har tilkendegivet ønske om at have adgang i yderligere maksimalt 12 måneder og så fremdeles. Kunden kan pause og spole frem og tilbage i de optagne tv-programmer i samme omfang som i Start Forfra. Trailere, reklamer mv. må ikke kunne forbigås, medmindre tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil. Kunden kan alene optage et konkret tv-program og kan ikke optage alt i en kategori på baggrund af f.eks. data fra den elektroniske programguide (EPG). Dette hindrer ikke, at kunden kan sætte en programserie til at blive optaget.
- 4.9.3. Tv-distributøren må maksimalt gøre 250 timers optagelser tilgængelige for en kunde. Tv-distributøren må etablere en brugerflade med et optagearkiv. Tv-distributøren må muliggøre, at en kunde kan optage fra flere tv-kanaler samtidig, og at en kunde kan se et tv-program tidsforskudt, der er i gang med at blive optaget. Så længe et tv-program er i gang med at blive udsendt, og så længe tv-programmet er tilgængeligt i Start Forfra-tjenesten, jf. pkt. 4.3, kan

kunden optage og gemme hele tv-programmet fra begyndelsen. I relation til PVR må tv-distributøren gøre det muligt for kunderne at optage et tv-program fra programmets begyndelse, uanset at programmet er i gang, når optagelsen iværksættes. For kunder, der anvender PVR, er det også muligt at afspille optagelser foretaget på harddisken på digitale enheder inden for og uden for hjemmet via Web-playeren. Tv-distributøren må facilitere lokal eksemplarfremsstilling.

- 4.9.4. Tilladelsen til N-PVR/PVR omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark og i TV 2 Networks tv-kanalerne. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

5. VEDERLAG

5.1. Generelt

- 5.1.1. Det samlede vederlag består af vederlag for videreudsendelse af lineære tv-kanaler og vederlag for Digitale tv-tjenester.
- 5.1.2. Tilladelsen udgør en rammelicens, og det er ved fastsættelse af vederlaget ikke forudsat, at tv-distributøren anvender rammen fuldt ud. Vederlaget for Digitale tv-tjenester er derfor gældende, uanset om tv-distributøren udbyder samtlige Digitale tv-tjenester, som er omfattet af tilladelsen, eller ej. Såfremt tv-distributøren ikke længere ønsker at udbyde Digitale tv-tjenester, kan denne del af tilladelsen opsiges i overensstemmelse med pkt. 11.2.1.
- 5.1.3. Vederlaget for Digitale tv-tjenester er gældende, uanset om tv-stationer, hvis rettigheder ikke er omfattet af tilladelsen, helt eller delvist måtte tilbageholde deres rettigheder til Digitale tv-tjenester.
- 5.1.4. Det er en forudsætning for priserne, at der er tale om et løbende tv-abonnement, og at kunderne ikke har adgang til at købe en tv-pakke i en kortere tidsbegrænset periode (f.eks. en måned eller en uge).

5.2. Switching

- 5.2.1. Uanset om der på en fordelingskanal/frekvens distribueres flere selvstændige tv-kanaler, betragtes hver tv-kanal i vederlagsmæssig henseende som en selvstændig tv-kanal.

5.3. Moms

- 5.3.1. Alle vederlag er ekskl. moms.

5.4. **Regulering af vederlag**

- 5.4.1. Alle vederlag reguleres pr. januar i overensstemmelse med stigningen i Danmarks Statistiks nettoprisindeks for juli måned, første gang for 2025 i overensstemmelse med stigningen i nettoprisindekset fra juli 2023 til juli 2024 og så fremdeles.

5.5. **Forrentning af vederlag**

- 5.5.1. Krav på betaling af vederlag forrentes fra sidste betalingsdag, til betaling sker med morarente i henhold til renteloven. Forrentning finder tillige sted ved overskridelse af rapporteringsfristen i pkt. 6.1.1 og 6.2.1 i form af forsinket eller manglende rapportering og regnes fra sidste rapporteringsdag, til tilstrækkelig rapportering modtages på baggrund af den seneste opgjorte vederlagsbetaling med tillæg af 5 pct., medmindre forsinkelse eller manglende rapportering er uvæsentlig.

5.6. **Fordeling af vederlag**

- 5.6.1. Rettighedshaverne foretager selv en intern fordeling af de indkomne vederlag. Fordelingen af de indkomne vederlag er tv-distributøren uvedkommende.

5.7. **Tilbagebetaling ved korrektion af fejl**

- 5.7.1. I alle tilfælde af tilbagebetaling af vederlag, herunder korrektion af opkrævninger med tilbagevirkende kraft, der beror på fejl hos tv-distributøren, kan tilbagebetaling af vederlag kun ske mod, at tv-distributøren godtgør Copydans omkostninger til behandlingen. Tilbagebetaling af vederlag foretages kun for det indeværende år samt det forudgående år. Begæringen om tilbagebetaling/korrektion skal være skriftligt fremsat over for Copydan inden udgangen af året efter det pågældende vederlagsår.

5.8. **Modregning**

- 5.8.1. Tv-distributøren er ikke berettiget til at foretage modregning i krav på betaling af vederlag uanset karakteren af modfordringen, herunder krav på tilbagebetaling af vederlag for tidligere år, og uanset om modfordringen er ubestridt.

6. **RAPPORTERING OG AFREGNING**

6.1. **Kunderapportering**

- 6.1.1. Tv-distributøren rapporterer tilslutningstal og pakkesammensætning månedsvis i det af Rettighedshaverne anviste format, så Copydan modtager rapporteringen senest 15 dage efter

udløb af den måned, som rapporteringen vedrører. Vederlaget faktureres kvartalsvis forud ved udstedelse af faktura for det pågældende kvartal i måneden før kvartalets start. Det kvartalsvise vederlag opgøres på baggrund af de rapporterede oplysninger om tilslutningstal og pakkesammensætninger for de seneste tre måneder, der er modtaget forinden fakturaen udstedes.

6.1.2. Det fakturerede beløb forfalder til betaling 30 dage efter Copydans afsendelse af fakturaen (sidste betalingsdag). Eksempel: Faktureringen af første kvartal i 2027 sker i december 2026 på baggrund af tilslutningstallet og pakkesammensætning for september, oktober og november 2026. Tv-distributøren fremsender tilslutningstal samt pakkesammensætningen for november senest 15. december 2026, hvorefter Copydan udsteder en faktura med 30 dages forfald, så betalingen sker i samme periode som brugen af rettighederne.

6.1.3. Tv-distributøren leverer Kunderapporteringen i Excel-ark (*.xlsx) i en ensartet opsætning, således at data kan indlæses og behandles via indlæsning i systemet. Rapportering skal indeholde følgende oplysninger:

- **Dato** – Måned og år for det rapporterede data
- **Teknisk Platform** – Coax eller IPTV
- **Anlægsnummer** – hvis tilgængeligt (f.eks. ID på anlægget)
- **Postnummer på Anlæg** – hvis tilgængeligt (f.eks. mastpostnummer)
- **Pakkenavn**
- **Antal pakker**
- **Antal af Copydan tv-kanaler** – i Mini- og Grundpakken
- **Antal af Copydan tv-kanaler** – valgt som YouSee Play, YouSee Bland Selv og Ekstrakanaler
- **Antal kunder med tv-boks mv.** – opgjort på udstyrstype ([REDACTED]). En kunde tælles højst én gang.
- **Antal aktive tv-bokse** – opgjort som det samlede antal tv-bokse, der har været anvendt mindst én gang de seneste 13 uger. En kunde tælles flere gange ved flere aktive tv-bokse.
- **Antal aktive brugere af web-playeren** – opgjort som det samlede antal devices, hvorfra web-playeren har været anvendt mindst én gang de seneste 13 uger. En kunde tælles flere gange ved brug på flere devices.

6.2. Rapportering om brug af Digitale tv-tjenester

6.2.1. Tv-distributørens rapportering om brug af Digitale tv-tjenester opgøres pr. teknisk platform (Coax og IPTV). Der hvor data skal opgøres på flere måder, er det op til Tv-distributøren, om data leveres i samlede eller separate ark. Tv-distributøren skal dog levere rapporteringen om brugen af de Digitale tv-tjenester i Excel-ark (*.xlsx) i en ensartet opsætning, således at data

kan indlæses og behandles via indlæsning i systemet.

Tv-distributøren er forpligtet til at rapportere månedsvis omkring brugen af de forskellige tjenester. Rapporteringen opgøres separat i følgende kategorier:

- a. Start Forfra
- b. Catch Up
- c. Stacking på Nabolandsprogrammer
- d. DRTV
- e. N-PVR

Rapporteringen sker som udgangspunkt på programniveau pr. kategori (a-e). Rapportering af oplysninger for kategori a, b og e omfatter alle de i den pågældende måned tilgængelige tv-programmer på alle tv-kanaler.

6.2.2. Rapporteringen omfatter som et minimum følgende:

Rapportering om kilde

- **Kanal** – Tv-kanal, hvor tv-programmet er sendt, når kilden er udsendelse på en tv-kanal.
- **Broadcaster/Provider** – Hvilken virksomhed/koncern der leverer. kanalen/programmet.
- **Udsendelsestidspunkt** – På hvilket tidspunkt (dato og klokkeslæt) tv-programmet er sendt (flowudsendelsestidspunkt).
- **Varighed** – Varigheden af tv-programmet angivet i sekunder.

Rapportering om programmet

Følgende data leveres på baggrund af EPG-data eller anden data, som distributøren selv sikrer sig adgang til via metadataleverandører som Simply.tv eller lignende:

- **Titel** – Titler rapporteres i 2 adskilte felter, hhv. originaltitel og dansk oversatte titel. Titlen skal være den mest præcise titel, hvis der f.eks. er en specifik episode titel på en serie.
- **Sæson** – Hvis oplysning om sæson findes.
- **Episode** – Hvis oplysning om episode findes.
- **IMDB ID** – ID på tv-programmet fra IMDB, hvis det har et sådant.
- **DR produktionsnummer** – for kategori a, b og d, hvor kilden er en DR tv-kanal eller DRTV og dette er tilgængeligt.

Rapportering om aktiveringer og sening

Antal aktiveringer opgøres pr. tv-program pr. klik, der aktiverer dette, uanset hvor lang tid kunden har set programmet. Der registreres dog højst et klik i timen pr. tv-program, pr. IP-adresse, pr. device, pr. kunde. (Såfremt samme tv-program dog f.eks. aktiveres på 2 forskellige devices af samme kunde, herunder inden for samme time, tæller dette som 2 aktiveringer).

Rapportering indeholder som minimum følgende:

- **Forbrugsmåned** – Den måned, hvor aktiveringerne af det pågældende program er foretaget (i det følgende "perioden").
- **Antal aktiveringer** – Det totale antal aktiveringer i perioden.
- **Antal unikke kunder** – som har aktiveret tv-programmet i perioden.
- **Antal sete minutter i alt** – Samlet sening på tv-programmet på tværs af alle aktiveringer i perioden.

Særligt for kategori e) (N-PVR):

I tillæg til den rapportering der jf. ovenstående leveres for alle kategorier, rapporteres der følgende for N-PVR. I det omfang tv-distributører også registrerer data for PVR, som tv-distributøren faciliterer, rapporteres dette tilsvarende:

- **Antal optagelser** – Antal gange, der er foretaget en optagelsesanmodning af et tv-program i perioden.
- **Optagelsestype** – Om optagelsen er en individuel optagelse eller serieoptagelse.

EPG-data

Tv-distributøren skal stille de data, der ligger i den elektroniske programguide (EPG), til rådighed for Rettighedshaverne, da det letter databehandlingen i forbindelse med fordeling af vederlag til de individuelle rettighedshavere. Oplysningerne omfatter f.eks. tv-kanal, varighed, titel, originaltitel, beskrivelse, genre, producentens hjemland samt medvirkende. I det omfang aftaler med tredjeparter begrænser udleveringen af disse data, drøfter parterne, hvordan dette eventuelt kan muliggøres.

Rapporteringen omkring digitale tv-tjenester skal ske senest 15 dage efter udgangen af en måned (sidste rapporteringsdag).

Vilkåret om N-PVR-rapportering træder i kraft 6 måneder efter kendelsen fra Ophavsretslicensnævnet i sag nr. 128.

6.3. **Adgang til supplerende data**

- 6.3.1. Ud over ovenstående rapporteres der, i det omfang tv-distributøren indsamler sådanne oplysninger, efter et nærmere aftalt interval eller på anmodning, yderligere om potentielle brugere, faktiske kunder, brugsfrekvens, kundedadfærd, brugerdemografi, mængden af tv-programmer, som stilles til rådighed, og lignende (enten løbende eller ad hoc).

6.4. **Forsinket eller manglende rapportering**

- 6.4.1. Rapportering om kunder, jf. pkt. 6.1, og brug af de digitale tv-tjenester, jf. pkt. 6.2, er af afgørende betydning for tilladelsen, da rapporteringen er nødvendig for beregning af vederlag og/eller fordeling af vederlagene. Manglende eller mangelfuld rapportering sidestilles derfor med en misligholdelse af distributørens betalingsforpligtelse, således at der bl.a. beregnes renter på vederlaget i henhold til pkt. 5.5.1.
- 6.4.2. Ved manglende eller forsinket rapportering af kundetal og de videreudsendte kanaler kan Copydan udstede en aconto-faktura, uden at dette har betydning for rapporteringsforpligtelsen eller rentebetalingen.

7. **INFORMATION OG KONTROL**

7.1. **Udlevering af relevante oplysninger**

- 7.1.1. Med henblik på vederlagets beregning og Rettighedshavernes kontrol er tv-distributøren på forespørgsel forpligtet til umiddelbart og ubetinget at udlevere alle relevante oplysninger, som er i tv-distributørens besiddelse, af relevans for Vilkårenes opfyldelse eller fordeling af vederlag til individuelle rettighedshavere, herunder oplysninger omfattet af pkt. 6.1-6.3.

7.2. **Adgang til regnskabsoplysninger og tekniske faciliteter**

- 7.2.1. Tv-distributøren skal give Rettighedshaverne de oplysninger, som Rettighedshaverne måtte kræve til brug for og kontrol af vederlagets beregning samt til brug for fordeling af vederlaget mellem de hertil berettigede. Rettighedshaverne kan kræve, at sådanne oplysninger attesteres af en registreret eller statsautoriseret revisor.
- 7.2.2. Rettighedshaverne er, med henblik på kontrol eller fremskaffelse af de i pkt. 7.2.1 nævnte oplysninger, berettiget til at få adgang til tv-distributørens regnskaber gennem en af Rettighedshaverne udpeget statsautoriseret revisor, ligesom Rettighedshaverne er berettiget til,

gennem en af Rettighedshaverne udpeget tekniker, at få adgang til tv-distributørens tekniske faciliteter.

- 7.2.3. Hvis der ved kontrollen påvises fejl, er tv-distributøren forpligtet til at betale den omkostning, fejlen medfører, medmindre afvigelsen er uvæsentlig.

8. KVALITET OG SÆRLIGE TEKNISKE FORHOLD

8.1. Kvalitet

- 8.1.1. Lineære signaler og optagelser til brug for Digitale tv-tjenester skal være i den bedst mulige kvalitet i forhold til den kvalitet, som tv-programmet udsendes i.

8.2. Særlige tekniske forhold

- 8.2.1. Indholdet må ikke sammenstilles med andet materiale f.eks. split-screen eller overlay af nogen art, dog med undtagelse af a) kontrol-overlay (der må være et funktionelt overlay til navigering og styring af afspilning) og b) brugergrænseflade (indholdet må være indlejret i en brugergrænseflade, der har til formål at skabe oversigt og navigeringsmuligheder for kunden). Der må ikke indgå reklame/branding eller anden markedsføring i dette kontrol-overlay eller i brugergrænsefladen.
- 8.2.2. Tv-distributøren må ikke muliggøre, at tredjemand kan sammenstille indhold fra forskellige kilder, eller at indholdet kan fremsøges i en samlet brugergrænseflade.
- 8.2.3. Tv-distributøren er selv ansvarlig for at få fysisk adgang til de lineære tv-signaler fra de enkelte tv-stationer og til DRTV. Tv-distributøren er selv ansvarlig for netværk og anden teknik, der er en forudsætning for distribution af såvel lineært tv som Digitale tv-tjenester.
- 8.2.4. Dele af tv-signalet såsom tekst-tv, formatsignalering og interaktiv signalering (f.eks. HbbTV-signalering) må ikke udelades.
- 8.2.5. Tv-distributøren må kun bruge EPG-data fra tredjepart, hvis tredjeparten har en aftale med de relevante tv-stationer om leverance af metadata til tv-distributøren.
- 8.2.6. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at distribuere signalet ukodet (digital clear), således at det er muligt at se signalet flere steder i hjemmet uden anvendelse af dekoderudstyr, såsom tv-bokse. Uanset en sådan intern distribution i kundens hjem betaler tv-distributøren kun vederlag for én tilslutning.

9. ØVRIGE FORHOLD

9.1. Opt out og ophør eller ændring mht. tv-kanaler og tv-programmer

- 9.1.1. Der er adgang til opt out på Digitale tv-tjenester, bortset fra web-tv. Opt out indebærer, at de enkelte rettighedshavere (både repræsenterede og ikke-repræsenterede) har adgang til individuelt at nedlægge forbud mod brugen af enkeltprogrammer (blokering). Forbud kan nedlægges af såvel de enkelte individuelle rettighedshavere som via forvaltningsorganisationer. Forbud har kun konsekvenser for vederlagsbetalingen, hvis forbud medfører blokering af minimum 10 pct. af sendefladen i de omfattede tv-kanaler. I givet fald kan tv-distributøren kræve en genforhandling af vederlaget med virkning fra det tidspunkt, hvor der er sket blokering.
- 9.1.2. Hvis Copydan meddeler tv-distributøren, at en Copydan tv-kanal ikke længere er omfattet af tilladelsen, udgår den eller de pågældende kanaler umiddelbart med dags varsel af tilladelsen. Det samme gælder, hvis en tv-kanal måtte ophøre med sine udsendelser eller lignende. Tv-stationerne kan i særlige tilfælde anmode tv-distributøren om, at der blokeres for enkeltudsendelser. Tv-distributøren er forpligtet til straks at efterkomme anmodninger fra DR om fjernelse af specifikke programmer fra DRTV i tilfælde, hvor DR selv fjerner det pågældende program fra DRTV. Ved ændring af kanalplacering i EPG'en af DR's kanaler drøftes dette forinden mellem Parterne.

9.2. Ikke-husstandskunder

- 9.2.1. Tv-distributørens tilladelse er begrænset udelukkende til salg af abonnementer til brug af private husstande. Uanset dette må tv-distributøren signalforsynde andre tilslutningstyper end private husstande ("Ikke-husstandskunder"). Hver af Parterne kan separat opsigse Vilklårene i relation til signalforsyning af Ikke-husstandskunder med et varsel på 3 måneder til udgangen af en kalendermåned. En sådan opsigelse har den virkning, at tv-distributøren ikke uden andet aftalegrundlag må signalforsynde andre tilslutningstyper end private husstande.
- 9.2.2. Brugen af signalet i andre tilslutningstyper end private husstande, herunder intern distribution, er ikke omfattet af tilladelsen (pkt. 9.2.1 angår alene signalforsyningen). Tv-distributøren oplyser på anmodning faktureringsoplysninger på Ikke-husstandskunder, herunder hvilke tv-kanaler mv., der leveres til de enkelte Ikke-husstandskunder. Rapportering og betaling for én tilslutning anses alene som et gebyr for levering. Tv-distributøren oplyser i sine vilkår, at der skal indgås en aftale med Rettighedshaverne. Dersom en Ikke-husstandskunde ikke indgår aftale med Rettighedshaverne om den brug, som vedkommende selv foretager, eller misligholder en sådan aftale, kan Rettighedshaverne kræve, at tv-distributøren afbryder forsyningen til den pågældende Ikke-husstandskunde.

9.3. **Branchemåling**

- 9.3.1. Tv-distributøren er forpligtet til at understøtte den fælles danske branchemåling på tv-markedet. Tv-distributøren skal således for egen regning implementere det af mediebranchen valgte måleværktøj i sit set-up for måling af kanaler/indhold under Vilklårene og i det hele medvirke i det omfang det er nødvendigt for at foretage målingen. Rettighedshaverne sørger for, at målingen ikke strider mod lovgivningen om persondata (GDPR).

9.4. **Prøveabonnement med henblik på kontrol**

- 9.4.1. Rettighedshaverne tildeles med henblik på kontrol tre prøveabonnementer til tv-distributørens produkter, herunder Web-player, såfremt Rettighedshaverne anmoder herom. Prøveabonnementet vil have en varighed på 30 dage efter aktivering. Dette gælder for alle abonnementstyper, herunder abonnementstyper, der ikke længere udbydes i nysalg (legacyprodukter). Tv-distributøren har ikke i øvrigt mulighed for at tildele demo-, prøve- eller andre typer af abonnementer (f.eks. til tv-distributørens medarbejdere) uden afregning af vederlag til Rettighedshaverne.

9.5. **Markedsføring**

- 9.5.1. Tv-distributøren skal bruge logoer og anden grafik for tv-kanaler og streamingtjenester loyalt i almindelig markedsføring og i sædvanlige programoversigter/EPG. Logoer og anden grafik skal være synlig og skal opdateres løbende. Derudover må tv-distributøren anvende framegrabs til at vise, hvilke programmer der kan aktiveres on demand.
- 9.5.2. Hvis en UBOD-deltager stiller videomateriale til rådighed for tv-distributøren med henblik på markedsføring af dennes tv-kanaler, tjenester eller programmer, er rettighedsbrugen i denne forbindelse omfattet af Vilklårene. Sådant materiale må ikke anvendes til markedsføring af tv-distributørens produkter i øvrigt.

10. **AFGRÆNSNING AF TERRITORIUM**

10.1. **Hovedregel**

- 10.1.1. Tilladelsen omfatter kun kunder, der er bosat/domicileret i Danmark (ekskl. Grønland og Færøerne). Rettighedshaverne og tv-distributøren indgår en særskilt aftale for så vidt angår Grønland og Færøerne, såfremt tv-distributøren ønsker dette.

10.2. **Portabilitet**

- 10.2.1. Det forhold, at tilladelsen omfatter Digitale tv-tjenester, herunder web-tv i Web-playeren,

indebærer, at der er adgang til de Digitale tv-tjenester, når kunden tager midlertidigt ophold i et andet EU/EØS-land i overensstemmelse med EU's forordning om grænseoverskridende portabilitet af onlineindholdstjenester i det indre marked. Det påhviler i den forbindelse tv-distributøren at verificere, at kunden har bopæl i Danmark. Det er ikke tilladt at give adgang til de Digitale tv-tjenester uden for EU/EØS.

11. LOVVALG OG ÆNDRING AF VILKÅR

11.1. Lovvalg

- 11.1.1. Vilklårene er underlagt dansk ret. Uenighed mellem Parterne vedrørende Vilklårene og deres fortolkning skal først søges løst ved forhandling direkte mellem Parterne.

11.2. Opsigelse af distributionsforpligtelse

- 11.2.1. I de tilfælde hvor Vilklårene indeholder en distributionsforpligtelse, kan tv-distributøren opsig distributionsforpligtelsen med 6 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned ("Ophørstidspunktet"). Rettighedshaverne kan i givet fald senest 2 måneder efter meddelelsen om opsigelse af distributionsforpligtelsen varsle nye vilkår, herunder vederlag, med ikrafttræden fra Ophørstidspunktet.
- 11.2.2. Hvis tv-distributøren ikke ønsker at acceptere de varslede nye vilkår, skal tv-distributøren meddele dette til Rettighedshaverne senest 2 måneder efter Rettighedshavernes varsling af nye vilkår. Hvis tv-distributøren har opsagt distributionsforpligtelsen, kan Rettighedshaverne endvidere opsig Vilklårene i deres helhed med 2 måneders varsel, dog tidligst med virkning fra Ophørstidspunktet.
- 11.2.3. I tilfælde af manglende enighed forelægges spørgsmålet for Ophavsretslicensnævnet til afgørelse.

11.3. Fastsættelse af supplerende vilkår

- 11.3.1. Rettighedshaverne kan med et varsel på 2 måneder fastsætte supplerende vilkår. Sådanne vilkår skal være sagligt begrundede og stå i rimeligt forhold til Rettighedshavernes interesse i ændringerne og kan ikke fravige eller ændre allerede fastsatte vilkår.
- 11.3.2. Hvis tv-distributøren gør indsigelse herimod, og Rettighedshaverne fastholder ændringerne, forelægges spørgsmålet for Ophavsretslicensnævnet til afgørelse.

11.4. **Supplerende brugsrapportering**

- 11.4.1. Rettighedshaverne har mulighed for med et varsel på 6 måneder at stille krav om supplerende brugsrapportering, jf. pkt. 6.1-6.3, der er rimeligt begrundet i hensynet til at sikre korrekt fordeling af de afregnede vederlag. Nye krav skal i så god tid som muligt drøftes mellem Parterne.
- 11.4.2. Ændringer i rapporteringsformatet skal, hvis de pålægger tv-distributøren væsentlige byrder, stå i et rimeligt forhold til Rettighedshavernes interesse i ændringerne. Pkt. 11.4.1, sidste pkt., finder tilsvarende anvendelse.

VILKÅRSBILAG B – VILKÅR FOR VIDEREUDSENDELSE AF TV-KANALER OG UDBUD AF DIGITALE TV-TJENESTER TIL OTT-ONLY KUNDER ("VILKÅR")**1. TILLADELSEN OG AFTALELICENSVIRKNING****1.1. Generelle vilkår og definitioner**

- 1.1.1. Copydan Verdens TV ("Copydan") og tv-stationer, der deltager i UBOD ("UBOD-deltagerne"), og Koda (samlet "Rettighedshaverne"), giver på vegne af repræsenterede rettighedshavere via mandat tilladelse til, at tv-distributøren på de vilkår, der er fastsat i det følgende, samtidig og uændret må videreudsende lineære tv-kanaler (jf. pkt. 1.2 og pkt. 2) samt udbyde Digitale tv-tjenester (jf. pkt. 1.3, pkt. 3 og pkt. 4) til OTT-only-kunder, hvorved forstås kunder, der udelukkende modtager tv-pakken OTT (distribution i en internetadgangstjeneste over det åbne internet, "Over-The-Top") via en app-baseret teknisk platform "Web-playeren".
- 1.1.2. Copydan, UBOD-deltagerne og Koda samt tv-distributøren benævnes samlet "Parterne".
- 1.1.3. Copydans og Kodas rettigheder er omfattet, hvad enten der er tale om enerettigheder eller vederlagsrettigheder.
- 1.1.4. Ved tv-stationers rettigheder forstås såvel tv-stationernes egne som deres erhvervede rettigheder.
- 1.1.5. Videreudsendelsen må udelukkende ske med henblik på samtidig og uændret sening af tv-kanalerne i kundens husstand.
- 1.1.6. Tilladelsen omfatter alene brug omfattet af Ophavsretslicensnævnets kendelse i sag nr. 128.
- 1.1.7. I relation til Koda omfatter tilladelsen kun tv-distributørens egen brug i forbindelse med videredistribution med henblik på modtagelse på det danske territorium, og tilladelsen giver derfor ikke ret til andet end tv-distributørens egen brug, herunder ikke tredjemands primære udsendelse af dennes on demand indhold eller tv-kanaler.

1.2. Copydan tv-kanaler

- 1.2.1. De tv-kanaler, som må videreudsendes i medfør af tilladelsen, er Copydan tv-kanaler, som er tv-kanaler, der udsendes af UBOD-deltagerne. Samtlige ophavsrettigheder i Copydan tv-kanalerne er omfattet af tilladelsen. Omfattede tv-kanaler er:

DR 1, DR 2, DR Ramasjang, TV 2/Bornholm, TV 2 Fyn, TV 2 Kosmopol, TV MIDTVEST, TV2 Nord, tvSyd, TV2 Østjylland, TV2 Øst, danske lokal-tv-kanaler, SVT 1, SVT 2, SVT Barn/SVT24, TV 4 (Sverige), NRK 1, NRK 2, NRK 3, TV2 (Norge), YLE TV1, TVFinland, ARD Das Erste, NDR, 3sat, ZDF, ZDFinfo, ZDFneo, RTL, RTL2, SuperRTL, n-tv, VOX, ProSieben, SAT.1, ARTE, France 2, France 3, France 4, France 5, TVE, RaiUno, RaiDue, RaiTre og Rai News.

1.3. **Digitale tv-tjenester**

- 1.3.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at udbyde Digitale tv-tjenester for så vidt angår alle tv-kanaler og er ikke begrænset til Copydan tv-kanaler. For andre tv-kanaler end Copydan tv-kanaler omfatter tilladelsen dog ikke tv-stationens rettigheder, men alene Copydans og Kodas rettigheder ("Udestående rettigheder"), medmindre andet fremgår af de enkelte vilkår.
- 1.3.2. TV 2 Danmark A/S og TV 2 Networks A/S deltager i UBOD for så vidt angår rettighederne til en del af de Digitale tv-tjenester. Det fremgår af de enkelte vilkår, i hvilket omfang tilladelsen også omfatter henholdsvis TV 2 Danmark A/S' og/eller TV 2 Networks A/S' rettigheder. TV 2 Networks A/S indeholder tv-stationens rettigheder til TV 2 News, TV 2 Charlie, TV 2 Sport, TV 2 Sport X, TV 2 Echo og TV 2 Fri.

1.4. **Aftalelicensvirkning**

- 1.4.1. Tilladelsen og Vilkårene tillægges efter ophavsretslovens § 35, jf. herved § 48, stk. 1, aftalelicensvirkning, så både repræsenterede og ikke-repræsenterede rettighedshavere er omfattet af Vilkårene.

1.5. **Radio**

- 1.5.1. Videreudsendelse af radio er ikke omfattet af disse Vilkår.

2. **VIDEREUDSENDELSE AF TV-KANALER**

2.1. **Generelt**

- 2.1.1. Tilladelsen omfatter samtidig og uændret videreudsendelse til OTT-only kunder.
- 2.1.2. Tilladelsen omfatter, at kunderne har adgang til samtidigt og uændret at se de lineære tv-kanaler, der indgår i deres tv-pakke, via Web-playeren
- 2.1.3. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler må ske i pakker, der distribueres til alle kunder, idet tv-stationer har givet en generel tilladelse hertil. Videreudsendelse af Copydan tv-kanaler ud over mini- og grundpakken (f.eks. i fleksible tv-pakker, mellem- og fuldpakke og i andet

tilvalgsudbud) kræver særskilt samtykke fra de enkelte tv-stationer.

2.2. **TV 2-regionskanaler**

- 2.2.1. Videreudsendelse af en TV 2-regionskanals programmer i regionsvinduerne på TV 2 Danmark tæller vederlagsmæssigt som en Copydan tv-kanal. TV 2-regionskanalen for samme region må i den forbindelse videreudsendes uden yderligere vederlagsbetaling.
- 2.2.2. Videreudsendelse af to regionsvinduer på TV 2 Danmark og/eller to TV 2-regionskanaler til samme tilslutning tæller vederlagsmæssigt som halvanden Copydan tv-kanal. Videreudsendelse af tre eller flere regionsvinduer på TV 2 Danmark og/eller tre eller flere TV 2-regionskanaler til samme tilslutning tæller vederlagsmæssigt som to Copydan tv-kanaler.

2.3. **Nabolandskanaler**

- 2.3.1. Nabolandskanaler er Copydan tv-kanaler fra Sverige, Norge og Tyskland. Nabolandskanaler videreudsendes inkl. danske undertekster, hvis undertekster er tilgængelige.
- 2.3.2. Tilladelsen til videreudsendelse af nabolandskanaler er betinget af, at tv-distributøren og Rettighedshaverne har indgået en særskilt aftale om undertekster på nabolandskanaler, herunder om vederlaget herfor.
- 2.3.3. Tv-distributøren har ret og pligt til at videreudsende 8 nabolandskanaler til alle sine kunder. Tv-distributøren må i overensstemmelse med pkt. 11.2 ændre dette antal.

3. **DIGITALE TV-TJENESTER – GENERELLE VILKÅR**

3.1. **Generelt**

- 3.1.1. Tilladelsen omfatter tv-distributørens udbud af Digitale tv-tjenester, der udgøres af en række tjenester i form af adgang til on demand-indhold i form af Start Forfra, Catch Up, stacking og DRTV (jf. pkt. 4.1-4.7) samt N-PVR/PVR (jf. pkt. 4.8).
- 3.1.2. De rettigheder, Vilklårene omfatter, varierer for de enkelte tjenester, jf. nærmere under pkt. 4.

3.2. **Tv-distributørens udbud af Digitale tv-tjenester**

- 3.2.1. Tilladelsen til Digitale tv-tjenester omfatter de tv-kanaler, for hvilke der betales vederlag for videreudsendelse til Copydan. Digitale tv-tjenester skal udbydes samlet som en integreret del af tv-abonnementet hos OTT-only kunder. Udbud må ikke ske på en måde, hvor kunder individuelt

kan vælge adgang til alle eller enkelte tjenester i de Digitale tv-tjenester.

3.3. **Begrænsninger i adgangen til Digitale tv-tjenester**

- 3.3.1. Der må kun være adgang til Digitale tv-tjenester på de tv-kanaler, som kunderne også har lineært i deres tv-pakker.
- 3.3.2. Adgangen til tv-kanaler og Digitale tv-tjenester i Web-playeren er begrænset til maksimalt 5 samtidige streams, hvoraf maksimalt 2 streams kan foretages uden for hjemmet. Hjemmet forstås som kundens primære bopæl. Tv-distributøren må tillade, at kunden kan ændre sin primære bopæl, hvilket dog højst kan gøres én gang pr. uge. Det tilladte antal streams kan vedrøre samme tv-kanal eller on demand-indhold. Til et tv-abonnement kan der maksimalt registreres 5 enheder med adgang til Web-playeren. Kunden kan tidligst afregistrere en enhed, når enheden ikke har været benyttet til afspilning i Web-playeren i 30 dage. Såfremt en enhed ikke fysisk har været benyttet i kundens hjem i 30 dage, skal enhver adgang fra denne enhed automatisk suspenderes af tv-distributøren, og der vil først kunne gives adgang igen, ved at Web-playeren tilgås via den pågældende enhed i kundens hjem.
- 3.3.3. Adgang via Web-playeren er forbeholdt kunden, dennes samlever og hjemmeboende børn ("Husstanden"). Tv-distributøren skal, ud over det der følger af pkt. 3.3.2, tage fornødne skridt til at modvirke enhver form for uautoriseret brug af Web-playeren. Tv-distributøren skal i brugervilkår og på adækvate tekniske måder sikre, at brug af Web-playeren ikke foretages uretmæssigt af personer uden for Husstanden. Rettighedshaverne kan i overensstemmelse med pkt. 11.3 varsle supplerende vilkår, der nærmere udmønter de krav til tv-distributøren, som følger af pkt. 3.3.

3.4. **Vilkår for eksemplarfremsstilling**

- 3.4.1. Optagelser (eksemplarfremsstilling) skal så vidt muligt foretages ved anvendelse af den EPG-information, som de fleste tv-stationer stiller til rådighed, eller som er tilgængelig på anden vis. Trailere, reklamer mv., der ligger efter starttidspunktet i EPG'en, inkluderes i optagelserne.
- 3.4.2. Alle fremstillede eksemplarer skal slettes, når de ikke længere i henhold til disse Vilkår er tilgængelige for kunderne, hvilket skal kunne dokumenteres på eventuel anfordring.

3.5. **Vilkår om præsentation af tv-programmer**

- 3.5.1. Det er en betingelse, at tv-distributøren udbyder Digitale tv-tjenester på en sådan måde, at det er klart, hvilken tv-kanal et givent tv-program hidrører fra. Udbuddet må ikke ske således, at der laves toplister, anbefalinger eller samling af tv-programmer ud fra den enkelte kundes

brugermønstre.

- 3.5.2. Vilklårene omfatter ikke adgang til en personificeret tv-tjeneste (f.eks. individualiseret via brugerprofilering). For DRTV gælder desuden pkt. 4.7.

4. DIGITALE TV-TJENESTER – VILKÅR FOR DE ENKELTE TJENESTER

4.1. Digitale tv-tjenester med adgang til on demand-indhold

- 4.1.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at give sine kunder adgang til tv-programmer i en række on demand-tjenester som beskrevet under pkt. 4.2-4.8. Ved tv-programmer forstås alle tv-programmer, der udsendes i tv, herunder spillefilm. Dog er sportstransmissioner, der udsendes på Copydan tv-kanaler, ikke omfattet af tilladelsen, medmindre tv-stationen giver særskilt tilladelse hertil. Tjenesterne er overlappende både indholdsmæssigt, tidsmæssigt og funktionelt. Samme tv-programmer må tilgås on demand på en række forskellige måder. Tjenesterne substituerer således i flere tilfælde hinanden afhængig af brugsmønstrene hos de enkelte kunder. F.eks. vil brugen af optagefunktionaliteten (N-PVR/PVR) være mindre, hvis kunden generelt anvender Catch Up-tjenesterne til tidsforskudt sening.

- 4.1.2. Tilladelsen giver ret til, at tv-distributøren optager alle udsendelser på servere, som ejes/kontrolleres af tv-distributøren, og de enkelte tjenester styres via brugsadgange/adgangsmarkører. Det er det samme eksemplar, der anvendes til de forskellige tjenester. Der må alene laves optagelser (eksemplarer), som er nødvendige for, at Digitale tv-tjenester kan udbydes og benyttes.

4.2. Start Forfra

- 4.2.1. Tjenesten indebærer, at et tv-program må startes forfra, indtil udsendelsen af tv-programmet er afsluttet. Et tv-program må sættes på pause, så længe tv-programmet er i gang, ligesom der kan spoles frem og tilbage i det udsendte tv-program. Kunden må ikke kunne forbigå trailere, reklamer mv., medmindre tv-stationen har meddelt særskilt samtykke hertil. Har kunden aktiveret Start Forfra i et tv-program på 60 minutter inden for de 60 minutter, tv-programmet varer, kan kunden se tv-programmet (inkl. eventuel reklameblok) færdigt, idet perioden udstrækkes med 60 minutter tillagt en buffer på 20 minutter. Tv-distributøren må kun udbyde denne tjeneste på sportstransmissioner, hvis tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil.
- 4.2.2. Tilladelsen til Start Forfra omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark og i TV 2 Networks tv-kanalerne. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

4.3. **48 timers Catch Up**

- 4.3.1. Tjenesten omfatter op til 48 timers Catch Up på lineære tv-kanaler i kundens tv-pakke. De omfattede tv-programmer må tilgås tidsforskudt bagud i tid on demand i en tidsperiode på op til 48 timer bagud regnet fra afslutningen af et tv-programs udsendelse på en tv-kanal. Et tv-program kan være tilgængeligt i maksimalt 48 timer, efter det er afsluttet live (dvs. tv-programmets varighed + 48 timer). Den enkelte kunde må pause samt spole frem og tilbage i tv-programmerne i samme omfang som i Start Forfra-tjenesten. Kunden må ikke kunne forbigå trailere, reklamer mv., medmindre tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil.
- 4.3.2. Adgangen til 48 timers Catch Up omfatter samme tv-programmer som Start Forfra. Dog omfatter tilladelsen ikke spillefilm (filmværker, som ved premiere indgik i biografernes almindelige repertoire).
- 4.3.3. Tilladelsen til 48 timers Catch Up omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

4.4. **Catch Up på TV 2 Danmark**

- 4.4.1. Tilladelsen til Catch Up på tv-kanalen TV 2 Danmark indebærer, at tv-distributøren må gøre en andel af tv-kanalens danske og udenlandske tv-programmer tilgængelige on demand fra det tidspunkt, hvor tv-programmet har været udsendt live, og indtil udløbet af det 7. døgn herefter. Trailere, reklamer mv. må ikke kunne forbigås, medmindre TV 2 Danmark A/S har givet særskilt samtykke hertil.
- 4.4.2. Tilladelsen til Catch Up på TV 2 Danmark omfatter alle rettigheder, herunder tv-stationens rettigheder og Udestående rettigheder.

4.5. **Catch Up på danskttekstede nabolandsprogrammer**

- 4.5.1. Tilladelsen til Catch Up på danskttekstede nabolandsprogrammer indebærer, at tv-distributøren i tillæg til 48 timers Catch Up, jf. pkt. 4.3, må gøre de tv-programmer, der er tekster på dansk, tilgængelige on demand i op til 30 dage, efter at programmet har været udsendt lineært. P.t. udvælges og tekstes tv-programmer fra SVT1, SVT2, NRK1, ZDF og ARD Das Erste. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke, udvides tilladelsen til Catch Up til 90 dage. P.t. er der givet særskilt samtykke i forhold til følgende tv-kanaler: SVT1, SVT2, NRK1, ZDF og ARD Das Erste.

- 4.5.2. Tilladelsen til Catch Up på dansktekstede nabolandsprogrammer omfatter alle rettigheder, herunder tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder.

4.6. **Stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer**

- 4.6.1. Tilladelsen til stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer indebærer, at tv-distributøren må gøre nogle af de tv-programmer, der er tekstet på dansk, og som indgår i en serie i en sæson, tilgængelige on demand indtil 30 dage efter udsendelsen af det sidste tv-program i serien. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke til Catch Up i 90 dage, jf. pkt. 4.5.1, udvides stacking-perioden ligeledes til 90 dage. For tv-kanaler, hvor tv-stationen har meddelt særskilt samtykke hertil, udvides tilladelsen til stacking til også at omfatte tidligere dansktekstede sæsoner, der måtte være tilgængelige samtidig med den aktuelle sæson (multi season). P.t. er der givet særskilt samtykke for ARD Das Erste og ZDF.
- 4.6.2. Tilladelsen til stacking på dansktekstede nabolandsprogrammer omfatter alle rettigheder, herunder tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder.

4.7. **DRTV**

- 4.7.1. Tilladelsen giver tv-distributøren ret til at distribuere det til enhver tid værende on demand-indhold i DRTV, herunder indkøbte produktioner, egne udsendte produktioner og on demand-only-produktioner. Under forudsætning af at tv-distributøren videreudsender de lineære tv-kanaler, som DR udsender i det jordbaserede sendenet, samt betaler vederlag herfor efter Copydan-tariffen, giver tilladelsen endvidere tv-distributøren ret til at distribuere eventuelle webcastede lineære tv-kanaler, der både kan være permanente kanaler og pop up-kanaler, som en del af DRTV (spejling af DRTV). En pop up tv-kanal er en tv-kanal, der sendes i en tidsbegrænset periode i tilknytning til et event. Tv-distributøren må kun videreudsende DR's webcastede tv-kanaler, herunder permanente og pop up-tv-kanaler, som selvstændige tv-kanaler i tv-pakker uden for DRTV, såfremt Rettighedshaverne meddeler særskilt samtykke hertil. Tilladelsen til DRTV omfatter DR's rettigheder og Udestående rettigheder. Sportstransmissioner omfattes kun, såfremt DR har rettigheder til tredjemands udnyttelse.
- 4.7.2. DR's samlede udbud i DRTV skal være tilgængeligt som et samlet tilbud og tydeligt markeret på tv-distributørens platform i et DRTV-univers, således at kunden kan tilgå DR's samlede indhold ét sted. DRTV-universet skal indeholde DRTV's logo eller DRTV skrevet som tekst. Logo eller tekst placeres fremtrædende og tydeligt. DR skal godkende det af distributøren valgte design af DRTV-universet.
- 4.7.3. Indhold fra andre tv-stationer eller tjenester må ikke indgå i DRTV-universet. På siden, hvor playeren afvikles, og i selve playeren, der afvikler et givent DR-program, må der udelukkende præsenteres, henvises til og afvikles andre DR-programmer. Tv-distributøren må ikke foretage

personalisering af DR's indhold. DR tillader dog en "se videre-funktion" i det enkelte program.

- 4.7.4. DRTV-indholdet gøres tilgængeligt i de genrer og programkategorier, som er fastlagt eller accepteret af DR. Programkategorier må ikke ændres uden DR's godkendelse. Ved præsentation af børneindhold (Ramasjang, Minisjang og Ultra) i DRTV må dette ikke blandes med andet indhold, da DR ønsker at børn tilgår indholdet i beskyttede og afgrænsede universer.
- 4.7.5. DRTV skal spejles af tv-distributøren, jf. pkt. 4.7.1. Tv-distributøren kan dog, med DR's samtykke, ud over spejlingen blande DR-indhold med indhold fra andre tv-stationer og tjenester, forudsat at følgende betingelser er opfyldt:
 - a. DR's indhold kan i udgangspunktet udelukkende vises i objektive lister og samlinger. Objektive lister er søgeresultater, alfabetiske lister, genre-lister, lister med mest sete eller seneste indhold mv., som ikke er redaktionelt prioriteret eller præsenteret via en algoritme. Der kan dog efter aftale med DR dispenseres for lister eller samlinger, der er beskrivende (f.eks. "Aktuel dansk drama"), men ikke forherligende beskrivelser (f.eks. "Det bedste danske drama").
 - b. DR's børneindhold kan vises i samme lister og samlinger som børneindhold fra andre leverandører og tv-stationer, men de må aldrig være i samme lister og samlinger som andre programmer.
 - c. Listerne eller samlingerne skal afspejle bredden i DR's public service-indhold, herunder de enkelte kanaler og universer.
 - d. Ligeledes kan DR's indhold ikke indgå i personaliserede lister ud over funktionelle lister som f.eks. "Se videre" og favoritstriben.
 - e. Det skal altid fremstå tydeligt, at programmerne er fra DR. Det gælder både i diverse oversigtslister, og på den side hvor kunden ser programmet.

4.8. **N-PVR/PVR**

- 4.8.1. Tilladelsen til N-PVR (Network Personal Video Recorder) indebærer, at tv-distributøren må give kunden adgang til i Web-playeren og via tv-bokse at optage og gemme tv-programmer fra tv-kanalerne, der indgår i kundens tv-pakke, således at optagelsen er lagret på servere ejet eller kontrolleret af tv-distributøren, og således at kunden, når en optagelse ønskes afspillet, vil få denne tilgængeliggjort (streamet) fra tv-distributøren. Optagelser kan ske fra såvel tv-programmer, som sendes lineært, og fra indhold i Start Forfra (så længe tv-programmet ikke er afsluttet). Tv-distributøren må optage alle tv-programmer på alle tv-kanaler (undtagen sportstransmissioner, der udsendes på Copydan tv-kanaler) og når en kunde markerer, at et program eller en programserie er optaget, gives kunden adgang til at se optagelsen på et senere tidspunkt. Tv-distributøren må endvidere facilitere, at kunden selv kan foretage optagelsen (PVR, (Personal Video Recorder)), f.eks. ved at overføre en datastrøm til kundens

harddiskoptager.

- 4.8.2. Kunden kan se tv-programmerne på et senere tidspunkt inden for maksimalt 24 måneder efter tidspunktet for optagelsen, hvorefter adgang til optagelsen ophører, medmindre kunden positivt har tilkendegivet ønske om at have adgang i yderligere maksimalt 12 måneder og så fremdeles. Kunden kan pause og spole frem og tilbage i de optagne tv-programmer i samme omfang som i Start Forfra. Trailere, reklamer mv. må ikke kunne forbigås, medmindre tv-stationen har givet særskilt samtykke hertil. Kunden kan alene optage et konkret tv-program og kan ikke optage alt i en kategori på baggrund af f.eks. data fra den elektroniske programguide (EPG). Dette hindrer ikke, at kunden kan sætte en programserie til at blive optaget.
- 4.8.3. Tv-distributøren må maksimalt gøre 250 timers optagelser tilgængelige for en kunde. Tv-distributøren må etablere en brugerflade med et optagearkiv. Tv-distributøren må muliggøre, at en kunde kan optage fra flere tv-kanaler samtidig, og at en kunde kan se et tv-program tidsforskudt, der er i gang med at blive optaget. Så længe et tv-program er i gang med at blive udsendt, og så længe tv-programmet er tilgængeligt i Start Forfra-tjenesten, jf. pkt. 4.2, kan kunden optage og gemme hele tv-programmet fra begyndelsen. I relation til PVR må tv-distributøren gøre det muligt for kunderne at optage et tv-program fra programmets begyndelse, uanset at programmet er i gang, når optagelsen iværksættes. For kunder, der anvender PVR, er det også muligt at afspille optagelser foretaget på harddisken på digitale enheder inden for og uden for hjemmet via Web-playeren. Tv-distributøren må facilitere lokal eksemplarfremsstilling.
- 4.8.4. Tilladelsen til N-PVR/PVR omfatter tv-stationernes rettigheder og Udestående rettigheder i Copydan tv-kanaler samt i TV 2 Danmark og i TV 2 Networks tv-kanalerne. For andre tv-kanaler omfatter tilladelsen kun Udestående rettigheder.

5. VEDERLAG

5.1. Generelt

- 5.1.1. Det samlede vederlag består af vederlag for videreudsendelse af lineære tv-kanaler og vederlag for Digitale tv-tjenester.
- 5.1.2. Tilladelsen udgør en rammelicens, og det er ved fastsættelse af vederlaget ikke forudsat, at tv-distributøren anvender rammen fuldt ud. Vederlaget for Digitale tv-tjenester er derfor gældende, uanset om tv-distributøren udbyder samtlige Digitale tv-tjenester, som er omfattet af tilladelsen, eller ej. Såfremt tv-distributøren ikke længere ønsker at udbyde Digitale tv-tjenester, kan denne del af tilladelsen opsiges i overensstemmelse med pkt. 11.2.1.

5.1.3. Vederlaget for Digitale tv-tjenester er gældende, uanset om tv-stationer, hvis rettigheder ikke er omfattet af tilladelsen, helt eller delvist måtte tilbageholde deres rettigheder til Digitale tv-tjenester.

5.1.4. Det er en forudsætning for priserne, at der er tale om et løbende tv-abonnement, og at kunderne ikke har adgang til at købe en tv-pakke i en kortere tidsbegrænset periode (f.eks. en måned eller en uge).

5.2. **Switching**

5.2.1. Uanset om der på en fordelingskanal/frekvens distribueres flere selvstændige tv-kanaler, betragtes hver tv-kanal i vederlagsmæssig henseende som en selvstændig tv-kanal.

5.3. **Moms**

5.3.1. Alle vederlag er ekskl. moms.

5.4. **Regulering af vederlag**

5.4.1. Alle vederlag reguleres pr. januar i overensstemmelse med stigningen i Danmarks Statistiks nettoprisindeks for juli måned, første gang for 2025 i overensstemmelse med stigningen i nettoprisindekset fra juli 2023 til juli 2024 og så fremdeles.

5.5. **Forrentning af vederlag**

5.5.1. Krav på betaling af vederlag forrentes fra sidste betalingsdag, til betaling sker med morarente i henhold til renteloven. Forrentning finder tillige sted ved overskridelse af rapporteringsfristen i pkt. 6.1.1 og 6.2.1 i form af forsinket eller manglende rapportering og regnes fra sidste rapporteringsdag, til tilstrækkelig rapportering modtages på baggrund af den seneste opgjorte vederlagsbetaling med tillæg af 5 pct., medmindre forsinkelse eller manglende rapportering er uvæsentlig.

5.6. **Fordeling af vederlag**

5.6.1. Rettighedshaverne foretager selv en intern fordeling af de indkomne vederlag. Fordelingen af de indkomne vederlag er tv-distributøren uvedkommende.

5.7. **Tilbagebetaling ved korrektion af fejl**

5.7.1. I alle tilfælde af tilbagebetaling af vederlag, herunder korrektion af opkrævninger med tilbagevirkende kraft, der beror på fejl hos tv-distributøren, kan tilbagebetaling af vederlag kun

ske mod, at tv-distributøren godtgør Copydans omkostninger til behandlingen. Tilbagebetaling af vederlag foretages kun for det indeværende år samt det forudgående år. Begæringen om tilbagebetaling/korrektion skal være skriftligt fremsat over for Copydan inden udgangen af året efter det pågældende vederlagsår.

5.8. **Modregning**

- 5.8.1. Tv-distributøren er ikke berettiget til at foretage modregning i krav på betaling af vederlag uanset karakteren af modfordringen, herunder krav på tilbagebetaling af vederlag for tidligere år, og uanset om modfordringen er ubestridt.

6. **RAPPORTERING OG AFREGNING**

6.1. **Kunderrapportering**

- 6.1.1. Tv-distributøren rapporterer tilslutningstal og pakkesammensætning månedsvis i det af Rettighedshaverne anviste format, så Copydan modtager rapporteringen senest 15 dage efter udløb af den måned, som rapporteringen vedrører. Vederlaget faktureres kvartalsvis forud ved udstedelse af faktura for det pågældende kvartal i måneden før kvartalets start. Det kvartalsvise vederlag opgøres på baggrund af de rapporterede oplysninger om tilslutningstal og pakkesammensætninger for de seneste tre måneder, der er modtaget forinden fakturaen udstedes.
- 6.1.2. Det fakturerede beløb forfalder til betaling 30 dage efter Copydans afsendelse af fakturaen (sidste betalingsdag). Eksempel: Faktureringen af første kvartal i 2027 sker i december 2026 på baggrund af tilslutningstallet og pakkesammensætning for september, oktober og november 2026. Tv-distributøren fremsender tilslutningstal samt pakkesammensætningen for november senest 15. december 2026, hvorefter Copydan udsteder en faktura med 30 dages forfald, så betalingen sker i samme periode som brugen af rettighederne.
- 6.1.3. Tv-distributøren leverer Kunderapporteringen i Excel-ark (*.xlsx) i en ensartet opsætning, således at data kan indlæses og behandles via indlæsning i systemet. Rapportering skal indeholde følgende oplysninger:
- **Dato** – Måned og år for det rapporterede data
 - **Pakkenavn**
 - **Antal pakker**
 - **Antal af Copydan tv-kanaler** – i Mini- og Grundpakken
 - **Antal af Copydan tv-kanaler** – valgt som YouSee Play og Ekstrakanaler
 - **Antal kunder med tv-boks mv.** – opgjort på udstyrstype (f.eks. YouSee Audio, YouSee Streamer). En kunde tælles højst én gang

- **Antal aktive tv-bokse** – opgjort som det samlede antal tv-bokse, der har været anvendt mindst én gang de seneste 13 uger. En kunde tælles flere gange ved flere aktive tv-bokse.
- **Antal aktive brugere af web-playeren** – opgjort som det samlede antal devices, hvorfra web-playeren har været anvendt mindst én gang de seneste 13 uger. En kunde tælles flere gange ved brug på flere devices.

6.2. Rapportering om brug af Digitale tv-tjenester

- 6.2.1. Der hvor data skal opgøres på flere måder, er det op til Tv-distributøren, om data leveres i samlede eller separate ark. Tv-distributøren skal dog levere rapporteringen om brugen af de Digitale tv-tjenester i Excel-ark (*.xlsx) i en ensartet opsætning, således at data kan indlæses og behandles via indlæsning i systemet.

Tv-distributøren er forpligtet til at rapportere månedsvis omkring brugen af de forskellige tjenester. Rapporteringen opgøres separat i følgende kategorier:

- a. Start Forfra
- b. Catch Up
- c. Stacking på Nabolandsprogrammer
- d. DRTV
- e. N-PVR

Rapporteringen sker som udgangspunkt på programniveau pr. kategori (a-e). Rapportering af oplysninger for kategori a, b og e omfatter alle de i den pågældende måned tilgængelige tv-programmer på alle tv-kanaler.

- 6.2.2. Rapporteringen omfatter som et minimum følgende:

Rapportering om kilde

- **Kanal** – Tv-kanal, hvor tv-programmet er sendt, når kilden er udsendelse på en tv-kanal.
- **Broadcaster/Provider** – Hvilken virksomhed/koncern der leverer kanalen/programmet.
- **Udsendelsestidspunkt** – På hvilket tidspunkt (dato og klokkeslæt) tv-programmet er sendt (flowudsendelsestidspunkt).
- **Varighed** – Varigheden af tv-programmet angivet i sekunder.

Rapportering om programmet

Følgende data leveres på baggrund af EPG-data eller anden data, som distributøren selv sikrer sig adgang til via metadataleverandører som Simply.tv eller lignende:

- **Titel** – Titler rapporteres i 2 adskilte felter, hhv. originaltitel og dansk oversatte titel. Titlen skal være den mest præcise titel, hvis der f.eks. er en specifik episode titel på en serie.
- **Sæson** – Hvis oplysning om sæson findes.
- **Episode** – Hvis oplysning om episode findes.
- **IMDB ID** – ID på tv-programmet fra IMDB, hvis det har et sådant.
- **DR produktionsnummer** – for kategori a, b og d, hvor kilden er en DR tv-kanal eller DRTV og dette er tilgængeligt.

Rapportering om aktiveringer og sening

Antal aktiveringer opgøres pr. tv-program pr. klik, der aktiverer dette, uanset hvor lang tid kunden har set programmet. Der registreres dog højst et klik i timen pr. tv-program, pr. IP-adresse, pr. device, pr. kunde. (Såfremt samme tv-program dog f.eks. aktiveres på 2 forskellige devices af samme kunde, herunder inden for samme time, tæller dette som 2 aktiveringer).

Rapportering indeholder som minimum følgende:

- **Forbrugsmåned** – Den måned, hvor aktiveringerne af det pågældende program er foretaget (i det følgende "perioden").
- **Antal aktiveringer** – Det totale antal aktiveringer i perioden.
- **Antal unikke kunder** – som har aktiveret tv-programmet i perioden.
- **Antal sete minutter i alt** – Samlet sening på tv-programmet på tværs af alle aktiveringer i perioden.

Særligt for kategori e) (N-PVR)

I tillæg til den rapportering der jf. ovenstående leveres for alle kategorier, rapporteres der følgende for N-PVR. I det omfang tv-distributører også registrerer data for PVR, som tv-distributøren faciliterer, rapporteres dette tilsvarende:

- **Antal optagelser** – Antal gange, der er foretaget en optagelsesanmodning af et tv-program i perioden.
- **Optagelsestype** – Om optagelsen er en individuel optagelse eller serieoptagelse.

EPG-data

Tv-distributøren skal stille de data, der ligger i den elektroniske programguide (EPG), til rådighed for Rettighedshaverne, da det letter databehandlingen i forbindelse med fordeling af vederlag til de individuelle rettighedshavere. Oplysningerne omfatter f.eks. tv-kanal, varighed, titel, originaltitel, beskrivelse, genre, producentens hjemland samt medvirkende. I det omfang aftaler med tredjeparter begrænser udleveringen af disse data, drøfter parterne, hvordan dette eventuelt kan muliggøres.

Rapporteringen omkring digitale tv-tjenester skal ske senest 15 dage efter udgangen af en måned (sidste rapporteringsdag).

Vilkåret om N-PVR-rapportering træder i kraft 6 måneder efter kendelsen fra Ophavsretslicensnævnet i sag nr. 128.

6.3. **Adgang til supplerende data**

- 6.3.1. Ud over ovenstående rapporteres der, i det omfang, tv-distributøren indsamler sådanne oplysninger, efter et nærmere aftalt interval eller på anmodning, yderligere om potentielle brugere, faktiske kunder, brugsfrekvens, kundedadfærd, brugerdemografi, mængden af tv-programmer, som stilles til rådighed, og lignende (enten løbende eller ad hoc).

6.4. **Forsinket eller manglende rapportering**

- 6.4.1. Rapportering om kunder, jf. pkt. 6.1, og brug af de digitale tv-tjenester, jf. pkt. 6.2, er af afgørende betydning for tilladelsen, da rapporteringen er nødvendig for beregning af vederlag og/eller fordeling af vederlagene. Manglende eller mangelfuld rapportering sidestilles derfor med en misligholdelse af distributørens betalingsforpligtelse, således at der bl.a. beregnes renter på vederlaget i henhold til pkt. 5.5.1.
- 6.4.2. Ved manglende eller forsinket rapportering af kundetal og de videreudsendte kanaler kan Copydan udstede en aconto-faktura, uden at dette har betydning for rapporteringsforpligtelsen eller rentebetalingen.

7. **INFORMATION OG KONTROL**

7.1. **Udlevering af relevante oplysninger**

- 7.1.1. Med henblik på vederlagets beregning og Rettighedshavernes kontrol er tv-distributøren på forespørgsel forpligtet til umiddelbart og ubetinget at udlevere alle relevante oplysninger, som er i tv-distributørens besiddelse, af relevans for Vilkårenes opfyldelse eller fordeling af vederlag

til individuelle rettighedshavere, herunder oplysninger omfattet af pkt. 6.1-6.3.

7.2. Adgang til regnskabsoplysninger og tekniske faciliteter

- 7.2.1. Tv-distributøren skal give Rettighedshaverne de oplysninger, som Rettighedshaverne måtte kræve til brug for og kontrol af vederlagets beregning samt til brug for fordeling af vederlaget mellem de hertil berettigede. Rettighedshaverne kan kræve, at sådanne oplysninger attesteres af en registreret eller statsautoriseret revisor.
- 7.2.2. Rettighedshaverne er, med henblik på kontrol eller fremskaffelse af de i pkt. 7.2.1 nævnte oplysninger, berettiget til at få adgang til tv-distributørens regnskaber gennem en af Rettighedshaverne udpeget statsautoriseret revisor, ligesom Rettighedshaverne er berettiget til, gennem en af Rettighedshaverne udpeget tekniker, at få adgang til tv-distributørens tekniske faciliteter.
- 7.2.3. Hvis der ved kontrollen påvises fejl, er tv-distributøren forpligtet til at betale den omkostning, fejlen medfører, medmindre afvigelsen er uvæsentlig.

8. KVALITET OG SÆRLIGE TEKNISKE FORHOLD

8.1. Kvalitet

- 8.1.1. Lineære videreudsendelser og optagelser til brug for Digitale tv-tjenester skal være i den bedst mulige kvalitet i forhold til den kvalitet, som tv-programmet udsendes i.

8.2. Særlige tekniske forhold

- 8.2.1. Indholdet må ikke sammenstilles med andet materiale f.eks. split-screen eller overlay af nogen art, dog med undtagelse af a) kontrol-overlay (der må være et funktionelt overlay til navigering og styring af afspilning) og b) brugergrænseflade (indholdet må være indlejret i en brugergrænseflade, der har til formål at skabe oversigt og navigeringsmuligheder for kunden). Der må ikke indgå reklame/branding eller anden markedsføring i dette kontrol-overlay eller i brugergrænsefladen.
- 8.2.2. Tv-distributøren må ikke muliggøre, at tredjemand kan sammenstille indhold fra forskellige kilder, eller at indholdet kan fremsøges i en samlet brugergrænseflade.
- 8.2.3. Tv-distributøren er selv ansvarlig for at få fysisk adgang til de lineære tv-signaler fra de enkelte tv-stationer og til DRTV. Tv-distributøren er selv ansvarlig for netværk og anden teknik, der er en forudsætning for distribution af såvel lineært tv som Digitale tv-tjenester.

- 8.2.4. Dele af tv-signalet såsom tekst-tv, formatsignalering og interaktiv signalering (f.eks. HbbTV-signalering) må ikke udelades.
- 8.2.5. Tv-distributøren må kun bruge EPG-data fra tredjepart, hvis tredjeparten har en aftale med de relevante tv-stationer om leverance af metadata til tv-distributøren.

9. ØVRIGE FORHOLD

9.1. Opt out og ophør eller ændring mht. tv-kanaler og tv-programmer

- 9.1.1. Der er adgang til opt out på Digitale tv-tjenester, bortset fra web-tv. Opt out indebærer, at de enkelte rettighedshavere (både repræsenterede og ikke-repræsenterede) har adgang til individuelt at nedlægge forbud mod brugen af enkeltprogrammer (blokering). Forbud kan nedlægges af såvel de enkelte individuelle rettighedshavere som via forvaltningsorganisationer. Forbud har kun konsekvenser for vederlagsbetalingen, hvis forbud medfører blokering af minimum 10 pct. af sendefladen i de omfattede tv-kanaler. I givet fald kan tv-distributøren kræve en genforhandling af vederlaget med virkning fra det tidspunkt, hvor der er sket blokering.
- 9.1.2. Hvis Copydan meddeler tv-distributøren, at en tv-kanal ikke længere er omfattet af tilladelsen, udgår den eller de pågældende kanaler umiddelbart med dags varsel af tilladelsen. Det samme gælder, hvis en tv-kanal måtte ophøre med sine udsendelser eller lignende. Tv-stationerne kan i særlige tilfælde anmode tv-distributøren om, at der blokeres for enkeltudsendelser. Tv-distributøren er forpligtet til straks at efterkomme anmodninger fra DR om fjernelse af specifikke programmer fra DRTV i tilfælde, hvor DR selv fjerner det pågældende program fra DRTV. Ved ændring af kanalplacering i EPG'en af DR's kanaler drøftes dette forinden mellem Parterne.

9.2. Branchemåling

- 9.2.1. Tv-distributøren er forpligtet til at understøtte den fælles danske branchemåling på tv-markedet. Tv-distributøren skal således for egen regning implementere det af mediebranchen valgte måleværktøj i sit set-up for måling af kanaler/indhold under Vilkaarne og i det hele medvirke i det omfang det er nødvendigt for at foretage målingen. Rettighedshaverne sørger for, at målingen ikke strider mod lovgivningen om persondata (GDPR).

9.3. Prøveabonnement med henblik på kontrol

- 9.3.1. Rettighedshaverne tildeles med henblik på kontrol tre prøveabonnementer til tv-distributørens produkter, herunder Web-player, såfremt Rettighedshaverne anmoder herom. Prøveabonnementet vil have en varighed på 30 dage efter aktivering. Dette gælder for alle

abonnementstyper, herunder abonnementstyper, der ikke længere udbydes i nysalg (legacyprodukter). Tv-distributøren har ikke i øvrigt mulighed for at tildele demo-, prøve- eller andre typer af abonnementer (f.eks. til tv-distributørens medarbejdere) uden afregning af vederlag til Rettighedshaverne.

9.4. Markedsføring

- 9.4.1. Tv-distributøren skal bruge logoer og anden grafik for tv-kanaler og streamingtjenester loyalt i almindelig markedsføring og i sædvanlige programoversigter/EPG. Logoer og anden grafik skal være synlig og skal opdateres løbende. Derudover må tv-distributøren anvende framegrabs til at vise, hvilke programmer der kan aktiveres on demand.
- 9.4.2. Hvis en UBOD-deltager stiller videomateriale til rådighed for tv-distributøren med henblik på markedsføring af dennes tv-kanaler, tjenester eller programmer, er rettighedsbrugen i denne forbindelse omfattet af Vilklårene. Sådant materiale må ikke anvendes til markedsføring af tv-distributørens produkter i øvrigt.

10. AFGRÆNSNING AF TERRITORIUM

10.1. Hovedregel

- 10.1.1. Tilladelsen omfatter kun kunder, der er bosat/domicileret i Danmark (ekskl. Grønland og Færøerne). Rettighedshaverne og tv-distributøren indgår en særskilt aftale for så vidt angår Grønland og Færøerne, såfremt tv-distributøren ønsker dette.

10.2. Portabilitet

- 10.2.1. Det forhold, at distributionen sker via OTT, og i henhold til tilladelsen kan benyttes udenfor husstanden, indebærer, at der er adgang til tv-kanalerne og de Digitale tv-tjenester, når kunden tager midlertidigt ophold i et andet EU/EØS-land i overensstemmelse med EU's forordning om grænseoverskridende portabilitet af onlineindholdstjenester i det indre marked. Det påhviler i den forbindelse tv-distributøren at verificere, at kunden har bopæl i Danmark. Det er ikke tilladt at give adgang til abonnementet uden for EU/EØS.

11. LOVVALG OG ÆNDRING AF VILKÅR

11.1. Lovvalg

- 11.1.1. Vilklårene er underlagt dansk ret. Uenighed mellem Parterne vedrørende Vilklårene og deres fortolkning skal først søges løst ved forhandling direkte mellem Parterne.

11.2. Opsigelse af distributionsforpligtelse

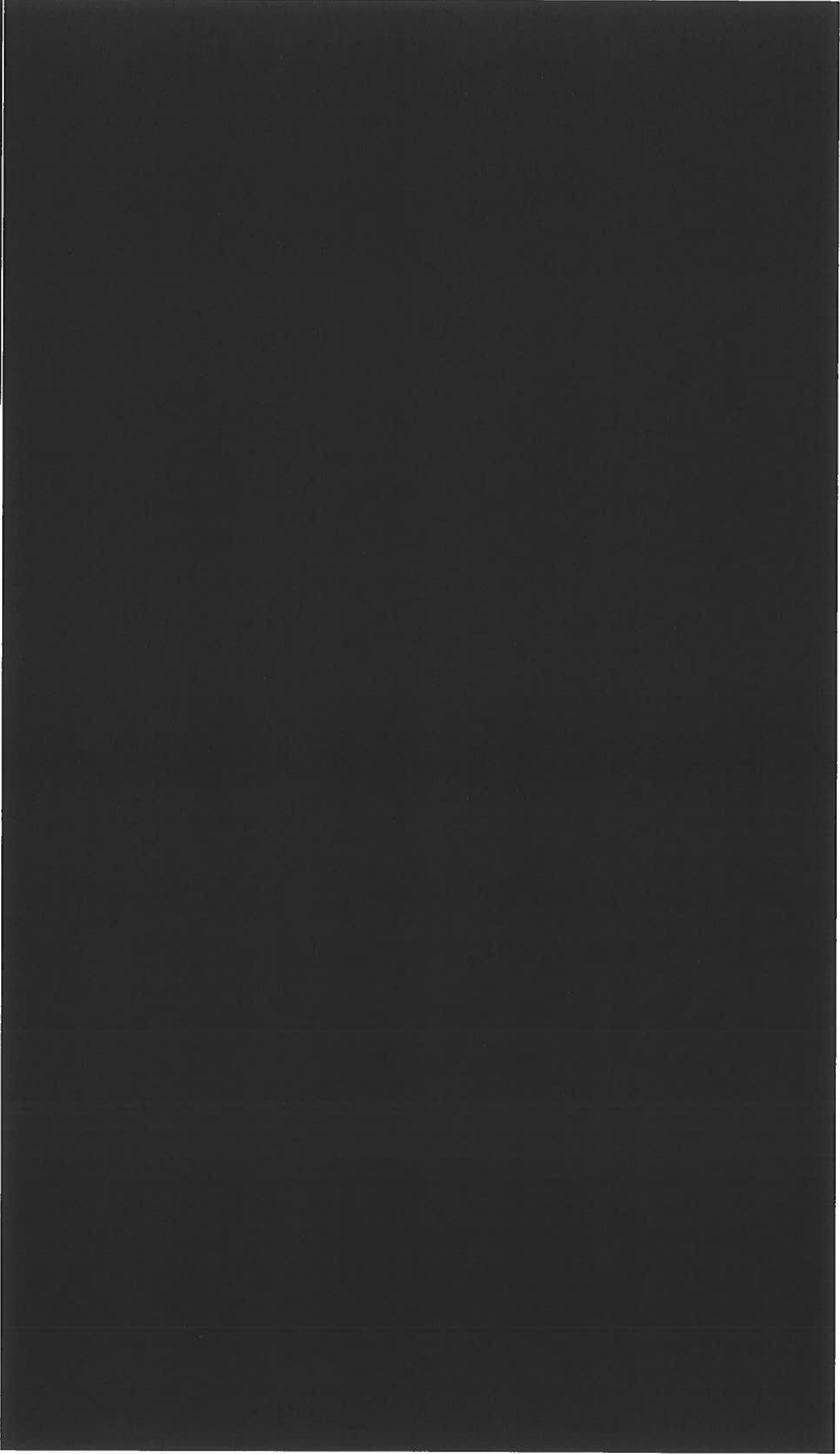
- 11.2.1. I de tilfælde hvor Vilklårene indeholder en distributionsforpligtelse, kan tv-distributøren opsig distributionsforpligtelsen med 6 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned ("Ophørstidspunktet"). Rettighedshaverne kan i givet fald senest 2 måneder efter meddelelsen om opsigelse af distributionsforpligtelsen varsle nye vilkår, herunder vederlag, med ikrafttræden fra Ophørstidspunktet.
- 11.2.2. Hvis tv-distributøren ikke ønsker at acceptere de varslede nye vilkår, skal tv-distributøren meddele dette til Rettighedshaverne senest 2 måneder efter Rettighedshavernes varsling af nye vilkår. Hvis tv-distributøren har opsagt distributionsforpligtelsen, kan Rettighedshaverne endvidere opsig Vilklårene i deres helhed med 2 måneders varsel, dog tidligst med virkning fra Ophørstidspunktet.
- 11.2.3. I tilfælde af manglende enighed forelægges spørgsmålet for Ophavsretslicensnævnet til afgørelse.

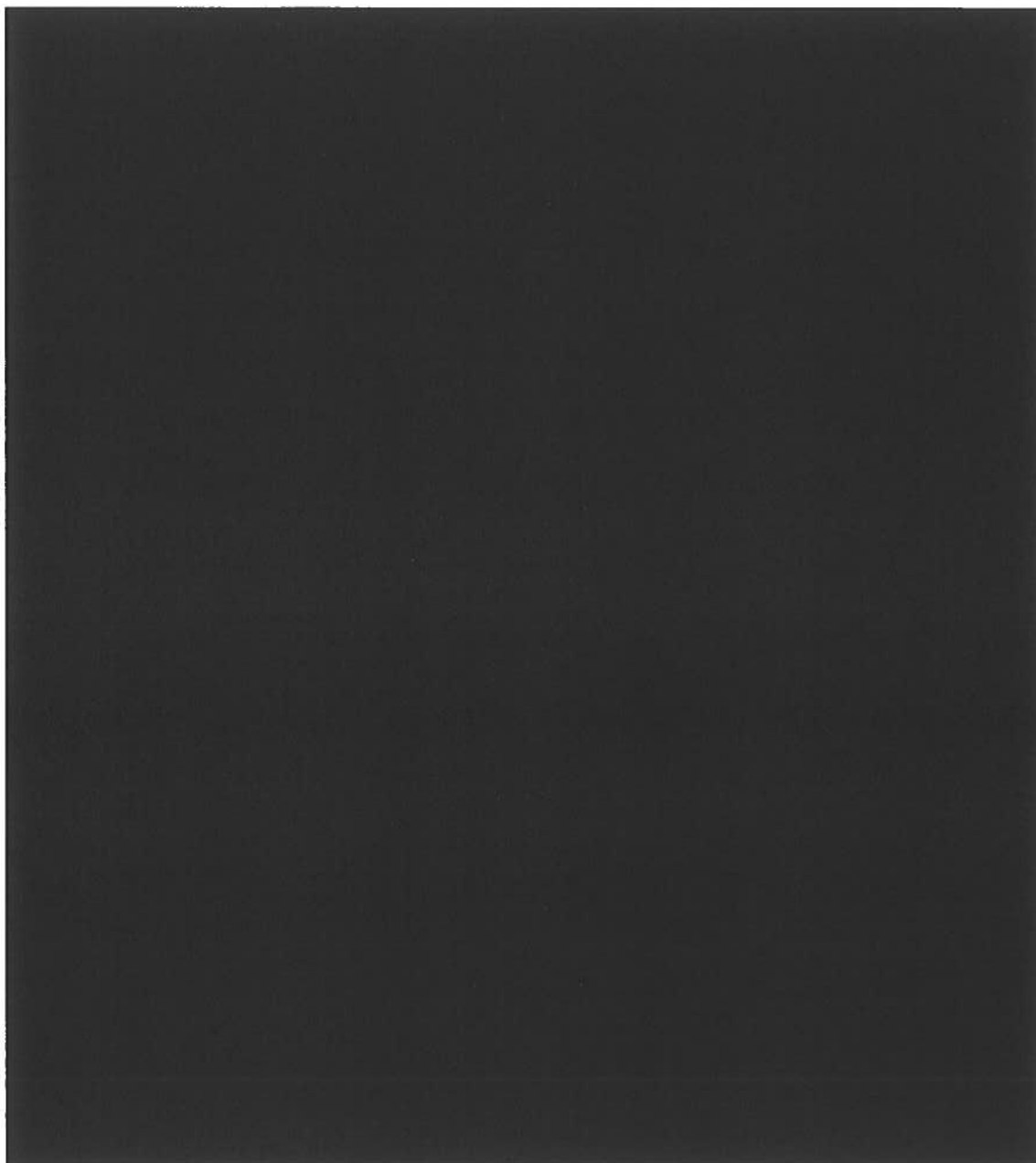
11.3. Fastsættelse af supplerende vilkår

- 11.3.1. Rettighedshaverne kan med et varsel på 2 måneder fastsætte supplerende vilkår. Sådanne vilkår skal være sagligt begrundede og stå i rimeligt forhold til Rettighedshavernes interesse i ændringerne og kan ikke fravige eller ændre allerede fastsatte vilkår.
- 11.3.2. Hvis tv-distributøren gør indsigelse herimod, og Rettighedshaverne fastholder ændringerne, forelægges spørgsmålet for Ophavsretslicensnævnet til afgørelse.

11.4. Supplerende brugsrapportering

- 11.4.1. Rettighedshaverne har mulighed for med et varsel på 6 måneder at stille krav om supplerende brugsrapportering, jf. pkt. 6.1-6.3, der er rimeligt begrundet i hensynet til at sikre korrekt fordeling af de afregnede vederlag. Nye krav skal i så god tid som muligt drøftes mellem Parterne.
- 11.4.2. Ændringer i rapporteringsformatet skal, hvis de pålægger tv-distributøren væsentlige byrder, stå i et rimeligt forhold til Rettighedshavernes interesse i ændringerne. Pkt. 11.4.1, sidste pkt., finder tilsvarende anvendelse.





NOTAT OM ØVRIGE KOMMERCIELLE TV-DISTRIBUTØRER**1. INDLEDNING**

Formålet med dette notat er at beskrive de væsentligste kommercielle tv-distributører, der ud over TDC Brands er aktive på det danske tv-marked, deres tv-produkter og hovedindholdet af deres aftaler med Rettighedshaverne.

Notatet er udarbejdet til brug for Ophavsretslicensnævnets behandling af sag nr. 128. Henvisningerne i notatet er til ekstrakten i sagen.

Notatet viser, at de øvrige kommercielle tv-distributører i vidt omfang udbyder produkter, der svarer til TDC Brands' tv-produkter, herunder faste og fleksible tv-pakker, og digitale tv-tjenester.

Notatet viser endvidere, at de øvrige kommercielle tv-distributørers aftaler med Rettighedshaverne i hovedtræk bygger på samme tariffmæssige struktur som de opsagte aftaler med TDC Brands. Dette understøtter, at de vederlag og vilkår, Rettighedshaverne har nedlagt påstand om, er udtryk for almindelig aftale- og markedspraksis på tv-distributionsmarkedet.

Notatets pkt. 2-4 indeholder en beskrivelse af Norlys, Wao og øvrige kommercielle tv-distributører, deres produkter og salgspriser samt hovedindholdet af deres aftaler med Rettighedshaverne. Beskrivelsen er mest udførlig for Norlys, som er den største tv-distributør efter TDC Brands. Pkt. 5 indeholder en sammenfatning.

Da tv-distributørerne er indbyrdes konkurrenter, og da notatet vil blive gjort tilgængeligt for TDC Brands, fremlægger Rettighedshaverne ikke de omtalte aftaler i fuld tekst, da de bl.a. indeholder oplysninger om produktplaner. Aftalernes hovedindhold gengives i stedet i det omfang, det er nødvendigt for sagen.

For foreninger, der signalforsynes af TDC Brands og Norlys, er tarifikemaerne offentligt tilgængelige på Copydans hjemmeside. Tarifikemaer fremlægges som sagens **bilag 184-185 (II-E755 og II-E757)** og gør det muligt at foretage en direkte sammenligning af de indeholdte priser.

Rettighedshavernes aftaler med Norlys, Wao, Allente, Viaplay, Altibox, More-TV, Glenten og ASOM-Net er alle i kraft og uopsagte.

2. NORLYS

2.1. Generelt om Norlys

- 2.1.1. Norlys (tidligere Stofa) er en landsdækkende tv-distributør, der har haft vekslende ejerskab (Cox, Telia og en kapitalfond). Stofa blev købt af Sydenergi i 2012. Stofa købte i 2016 Boxer, der var en tv-distributør på det jordbårne sendenet. I 2019 fusionerede Stofa/Sydenergi med energiselskabet Eniig og skiftede navn til Norlys. Norlys købte Telias danske televirksomhed (herunder også Telias tv-forretning) i 2023. Norlys købte i 2025 energiselskabet EWII. Norlys havde i 2024 en omsætning på 14,3 mia. kr.

Kernen i Norlys' tv-forretning er salg af tv-pakker på IPTV og coax-net, som Norlys selv ejer. På samme måde som TDC Brands signalforsyner Norlys også et større antal antenneforeninger. Norlys har også en portefølje af tv-pakker, der sælges som OTT-only. Endelig har Norlys også tv-pakker til antenne-tv. Det er det gamle Boxer-TV. Antenne-tv er under udfasning, da det jordbårne sendenet har en begrænset kapacitet, og derfor er størrelsen af tv-pakkerne mindre end for coax, IPTV og OTT.

2.2. Norlys' tv-produkter

- 2.2.1. På samme måde som TDC Brands har Norlys både et udbud af faste tv-pakker, et udbud af fleksible tv-pakker og diverse tilvalgspakker/kanaler. I grove træk svarer tv-pakkerne til TDC Brands' portefølje, jf. skærmpoint fra Norlys' hjemmeside med overblik over Norlys' tv-produkter og priser, der fremlægges som sagens **bilag 186 (II-E1111)**. Norlys' tv-pakker på coax, IPTV og OTT-only er ens. Alle tv-pakkerne har web-tv og øvrige digitale tv-tjenester.

For coax-tv-kunderne varierer Norlys' tv-pakker dog efter geografisk område. Det er ofte sådan, at signalforsynede bolig- og antenneforeninger har et udbud af tv-kanalerne i tv-pakkerne, som de selv har valgt.

2.3. Norlys' faste tv-pakker

- 2.3.1. Norlys udbyder en lille, mellem og stor fast tv-pakke, jf. bilag 186, side 2 (**II-E1113**).

Lille tv-pakke koster 369 kr./md., svarende til lidt over 15 kr. pr. kanal i gennemsnit. Den indeholder 24 tv-kanaler, herunder DR1, DR2, DR Ramasjang, TV 2 Danmark og TV 2 Charlie, TV3, TV3 Puls og 8 nabolandskanaler.

Mellem tv-pakke koster 619 kr./md., svarende til lidt over 16 kr. pr. kanal/streamingtjeneste i gennemsnit. Den indeholder samme kanaler som i grundpakken samt et yderligere antal kommercielle kanaler samt streamingtjenesten Viaplay Film og Serier.

Stor tv-pakke koster 895 kr./md., svarende til lidt over 16 kr. pr. kanal/streamingtjeneste i gennemsnit. Den indeholder foruden indholdet i mellem-pakken et yderligere antal tv-kanaler og streamingtjenester.

Til hver af de tre faste pakker kan der tilkøbes tv-kanaler og streamingtjenester i frit valg, jf. skærmpoint fra Norlys' hjemmeside, der fremlægges som sagens **bilag 187 (II-E1115)**, hvoraf det fremgår, at der er mulighed for tilkøb af 48 kanaler og streamingtjenester. Det fremgår også, at priserne for tv-kanaler via frit valg er mindst 20 kr. pr. kanal og med priser på over 100 kr. pr. kanal for nogle af disse.

2.4. **Norlys Play**

- 2.4.1. Norlys' OTT-produkt kaldes Norlys Play og sælges i tre pakker (Vælg 4, Vælg 8 og Vælg 20), jf. bilag 187, side 1 (**II-E1115**). Alle pakkerne giver adgang til DR-kanaler (DR1, DR2 og Ramasjang) og 8 nabolandskanaler.

Med Vælg 4 til 299 kr./md. kan kunden vælge 4 yderligere tv-kanaler, herunder maksimalt 1 streamingtjeneste.

Med Vælg 8 til 465 kr./md. kan kunden vælge 8 yderligere tv-kanaler, herunder maksimalt 3 streamingtjenester.

Med Vælg 20 til 729 kr./md. kan kunden vælge 20 yderligere tv-kanaler, herunder maksimalt 5 streamingtjenester.

2.5. Norlys' betaling til Rettighedshaverne

2.5.1. Norlys betaler vederlag til Rettighedshaverne for videreudsendelse efter den oprindelige degressive tarif, som også er aftalt med TDC Brands, og som indgår i Rettighedshavernes påstande i denne sag.

2.5.2. Tariffen for Norlys-forsynede foreninger offentliggøres løbende på Copydans hjemmeside. Tarifskemaet for 2026 er fremlagt som bilag 185 (**II-E757**).

Grundbeløbet for 1-3 Copydan tv-kanaler udgør i 2026 43,6820 kr. pr. tilslutning pr. måned, ekskl. moms.

Dette grundbeløb inkluderer vederlag for web-tv og øvrige digitale tv-tjenester. Betalingen er 0,23 kr. højere end det grundbeløb, TDC Brands-forsynede foreninger betaler for 2026, jf. TDC Brands-tarifskemaet for 2026 (bilag 184) (**II-E755**). Differencen på 0,23 kr. er nettoeffekten af mindre variationer i de to tv-distributørers produkter, herunder udbredelsen af digitale tv-tjenester. Disse beløb er i realiteten offentligt kendte, idet Norlys indtil for nylig har viderefaktureret de ophavsretlige vederlag momsfrit.

Norlys betaler vederlag for tilvalgsudbud i faste pakker efter ovennævnte tarifskema.

2.5.3. For tilvalg i produkterne (Vælg 4, Vælg 8 og Vælg 20) benyttes tariffen for kundevalgte pakker. Dette indebærer, at der betales 6,6644 kr. pr. Copydan tv-kanal pr. tilslutning pr. måned, der tilvælges i disse produkter. Den principale påstand for Copydan tv-kanaler, der vælges frit i YouSee Play og YouSee Bland Selv, vil indebære et vederlagsniveau, der ligger tæt på denne tarif.

For tilvalg a la carte betaler Norlys 8,6608 kr. pr. tilslutning pr. måned, hvilket er identisk med det, TDC Brands betalte i henhold til de opsagte aftaler.

3. WAOO**3.1. Generelt om Wao**

3.1.1. Wao er en del af Fibia, som er ejet af energiselskabet Andel og energiselskabet NRGi. Fibia havde i 2024 en omsætning på 1,2 mia. kr. og et driftsresultat (EBITDA) på 556 mio. kr.

3.2. Waoos tv-produkter

Waoos sælger primært IPTV-pakker. Et skærmpoint fra Waoos hjemmeside med overblik over Waoos tv-produkter og priser fremlægges som **bilag 188 (II-E1119)**.

Waoos Play Lille koster 405 kr. pr. måned.

Waoos Play Favorit koster 735 kr. pr. måned.

Waoos Play Stor koster 909 kr. pr. måned.

Waoos tv-pakker er opbygget som "buy through" på samme måde som TDC Brands og Norlys' tv-pakker. Waoos tv-pakker indeholder generelt en del flere tv-kanaler end TDC Brands og Norlys' tv-pakker, herunder flere nabolandskanaler.

Waoos Play Flex består af en basispakke med mulighed for at tilkøbe enkeltkanaler og streamingtjenester.

Herudover kan kunderne særskilt tilkøbe tilvalgs pakker.

De digitale tv-tjenester er indarbejdet i alle Waoos produkter. Der henvises til Waoos egen beskrivelse af Waoos Play, der fremlægges som sagens **bilag 189 (II-1125)**.

3.3. Waoos betaling til Rettighedshaverne

3.3.1. Om Waoos betalinger for rettigheder kan det oplyses, at Waoos betaler vederlag for Copydan tv-kanaler efter den degressive tarif, der også er aftalt med Norlys og TDC Brands (og som indgår i de nedlagte påstande i denne sag). Waoos betaler vederlag for udbredelse af digitale tv-tjenester til alle kunder. Vederlaget for de digitale tv-tjenester er stort set identisk med det vederlag, der indgår i de principale påstande i denne sag, idet der dog er enkelte mindre variationer. Betalingerne for tilvalgsprodukter, herunder Flex, følger det almindeligt anvendte prisskema.

Waoos viser dermed samme overordnede billede som Norlys og TDC Brands: Tv-produkterne omfatter faste pakker, fleksible elementer, web-tv og øvrige digi-

tale tv-tjenester, og aftalegrundlaget bygger i hovedtræk på samme tariffmæssige struktur og samme betalingsniveau.

4. ØVRIGE TV-DISTRIBUTØRER

4.1. Allente

- 4.1.1. Allente er resultatet af en fusion af Canal Digital og Viasat. Allente har hidtil været ejet 50 pct. af Telenor og 50 pct. af Viaplay Group. I 2025 har Viaplay erhvervet Telenors ejerandel.

Allente sælger primært tv-pakker, der distribueres via satellit og modtages ved hjælp af en parabolantenne. Allente udbyder 3 tv-pakker og 6 tilvalgspakker til parabol-kunder, jf. skærmpoint fra Allentes hjemmeside med overblik over indhold og priser, der fremlægges som **bilag 190 (II-E1129)**.

Allente sælger også tv-pakker som OTT-only. OTT-only pakkerne indeholder en grundpakke, hvortil kunden kan vælge yderligere moduler med tv-kanaler og/eller streamingtjenester. Skærmpoint fra Allentes hjemmeside med overblik over OTT-only pakkerne fremlægges som **bilag 191 (II-E1139)**.

Alle Allentes tv-pakker har portabilitet gennem Allente-appen og digitale tv-tjenester, jf. skærmpoint fra Allentes hjemmeside, der fremlægges som **bilag 192 (II-E1145)**.

4.2. Altibox

- 4.2.1. Altibox er en IPTV-distributør, der er aktiv i Midtjylland, og som er ejet af det norske energiselskab, Lyse Tele. Altibox har 4 forskellige faste tv-pakker (Mini, Basic+, Premium+ og Premium Total) og en række tilvalgsprodukter, der dog ikke omfatter Copydan tv-kanaler. Skærmpoint fra Altibox' hjemmeside med overblik over indhold og priser fremlægges som **bilag 193 (II-E1147)**.

4.3. More-TV

- 4.3.1. More-TV sælger en OTT-only tv-pakke, der består af DR's kanaler, TV 2 regionskanaler og over 20 nabolandskanaler samt dk4. Som OTT-produkt er der portabilitet knyttet til tv-pakken, men den indeholder ikke øvrige digitale

tv-tjenester. Skærmpoint fra More-TV's hjemmeside med overblik over indhold og priser fremlægges som **bilag 194 (II-1153)**

4.4. **Viaplay**

- 4.4.1. Viaplay, der er et børsnoteret selskab, udbyder en OTT-only tv-pakke, der kan købes af kunder, der har et abonnement på streamingtjenesten Viaplay. Tv-pakken indeholder DR's kanaler, TV 2 Danmark og en række af Viaplays egne tv-kanaler. Tv-pakken indeholder portabilitet og en delmængde af de digitale tv-tjenester.

Skærmpoint fra Viaplays hjemmeside med overblik over indhold og priser fremlægges som sagens **bilag 195 (II-E1157)**

4.5. **Antenneforeninger med eget udbud af tv-pakker**

- 4.5.1. Der er en del større antenneforeninger med eget udbud af tv-pakker, herunder Glenten og ASOM-net, der begge har flere end 10.000 tilslutninger.
- 4.5.2. Om betalingerne fra andre tv-distributører kan det oplyses, at der for alle tv-distributører er aftalt den degressive tarif for Copydan tv-kanaler. For digitale tv-tjenester er der, med variationer på grund af omfang og teknik, aftalt lignende vederlag, som dem, der er aftalt med TDC Brands, Norlys og Altibox. Alente, Altibox, Viaplay og More-TV har ikke Copydan tv-kanaler i tilvalg. Antenneforeninger med selvstændigt udbud betaler efter det publicerede tv-skema, der fremlægges som **bilag 196 (II-E759)**.

5. **SAMMENFATNING**

- De øvrige kommercielle tv-distributører udbyder i vidt omfang produkter, der svarer til TDC Brands' tv-produkter, herunder faste tv-pakker, fleksible tv-pakker, web-tv og øvrige digitale tv-tjenester samt tilvalg af tv-kanaler og streamingtjenester.
- Rettighedshaverne har indgået aftaler med alle øvrige tv-distributører. Aftalerne er uopsagte.
- Alle aftaler er baseret på den degressive tarif for Copydan tv-kanaler, og for digitale tv-tjenester anvendes samme vederlagsmodel med enkelte

variationer, som har været anvendt i forholdet mellem Rettighedshaverne og TDC Brands. Tilvalgsudbud af Copydan tv-kanaler betales i alle tilfælde efter tilvalgspriser. Priserne følger typisk det almindeligt anvendte prisskema.

- Gennemgangen i notatet understøtter derfor, at de vederlag og vilkår, Rettighedshaverne har nedlagt påstand om, ikke er en særskilt model rettet mod TDC Brands, men afspejler almindelig aftale- og markedspraksis på tv-distributionsmarkedet.

J.nr. 100452-3 DNW/jtr
D02627544

Beskrivelse af de tv-stationer og tv-kanaler, der er omfattet af Copydan-tariffen

Tv-kanalerne, der er omfattet af Copydan tariffen, er kanaler, der udsendes af de tv-stationer, der deltager i UBOD. Der er hovedsageligt tale om store danske og europæiske public service-tv-stationer, samt tv-stationer, der er kommercielle i deres hjemlande, men som i Danmark må betragtes som public service. I det følgende beskrives disse tv-stationer samt deres tv-kanaler nærmere:

1. DR

DR er Danmarks nationale public service-medie og fungerer som en selvstændig offentlig institution. DR's virksomhed er reguleret af lov om radio- og fjernsynsvirksomhed samt en flerårig public service-kontrakt indgået mellem DR og kulturministeren. DR er uafhængig af kommercielle og politiske interesser og har til formål at betjene hele den danske befolkning med alsidigt og kvalitetspræget indhold.

DR's public service-grundlag indebærer en forpligtelse til at sikre fri og lige adgang til nyhedsformidling, oplysning, kultur, uddannelse og underholdning på tværs af platforme. Programvirksomheden skal udøves sagligt og upartisk og med særlig vægt på dansk sprog, dansk kultur og den demokratiske samtale. DR har endvidere et særskilt ansvar for børn og unge samt for dækning af samfundsmæssigt væsentlige forhold, herunder nationale og regionale perspektiver. Disse forpligtelser er nærmere fastlagt i den gældende public service-kontrakt for perioden 2024-2026.

Den økonomiske ramme for DR fastsættes primært gennem finansloven. DR finansieres overvejende via statslige tilskud og har ikke kommercielle indtægter i traditionel forstand. DR's samlede driftsudgifter udgjorde i 2023 ca. 3,8 mia. kr., hvoraf ca. 89 % blev anvendt på programrelaterede udgifter, herunder produktion og indkøb af indhold, mens den resterende del dækkede administration, fællesomkostninger og anden virksomhed. Tilsvarende udgiftsstruktur gjorde sig gældende i 2024, dog med et regnskabsmæssigt underskud relateret til ekstraordinære forhold vedrørende forlig om DR Byen. DR er underlagt krav om gennemsigtighed og aflægger årligt regnskab og public service-redegørelse.

DR's produktion af tv-programmer omfatter et bredt spektrum af genrer, herunder nyheder, dokumentar, drama, kultur, underholdning, sport samt børne- og ungeindhold. Produktionen sker både internt i DR's egne redaktioner og gennem samarbejde med eksterne, uafhængige producenter. En væsentlig del af indsatsen er rettet mod danskproduceret indhold, som anses for centralt for opfyldelsen af DR's public service-forpligtelse. Indholdet distribueres både via DR's traditionelle flow-tv-kanaler, DR 1, DR 2 og DR Ramasjang samt DRTV.

DR1 fungerer som DR's hovedkanal og har en bred målgruppe. Kanalen sender nyheder, aktuelt stof, større samfundsbegivenheder, danskproduceret drama, underholdning, kulturprogrammer og sport. DR1 spiller en central rolle i opfyldelsen af DR's public service-opgave om at samle befolkningen om fælles begivenheder og sikre bred samfundsmæssig oplysning.

DR2 er rettet mod et mere nichepræget publikum og har fokus på kultur, debat, dokumentar, samfundsforhold og fordybende programmer. Kanalen bidrager særlig til opfyldelsen af DR's forpligtelse til mangfoldighed og alsidighed i programudbuddet samt til det oplysende og debatskabende element af public service-virksomheden.

DR Ramasjang er målrettet børn i førskole- og indskolingsalderen og tilbyder alderssvarende og trygge programmer med fokus på leg, læring og dannelse. Kanalen indgår i DR's særlige ansvar for børn og unge og for beskyttelse af mindreårige i medietilbuddet.

2. TV 2 Regionerne

TV 2 Regionerne består af i alt otte regionale virksomheder: TV 2 Bornholm, TV 2 Fyn, TV MidtVest, tvSyd, TV 2 ØST, TV 2 Kosmopol, TV2 NORD og TV2 Østjylland. De regionale TV 2-stationer er selvstændige offentlige institutioner, der udøver regional public service-programvirksomhed i Danmark. Virksomhedernes retsgrundlag følger af lov om radio- og fjernsynsvirksomhed samt bekendtgørelse om vedtægt for de regionale TV 2-virksomheder.

De regionale TV 2-stationer udøver public service-virksomhed inden for hvert deres geografiske dækningsområde. Public service-opgaven indebærer navnlig, at stationerne skal levere regionalt forankrede nyheder og aktualitet, sikre alsidig og saglig dækning af politiske, kulturelle og samfundsmæssige forhold i regionen, understøtte demokratisk debat og lokal oplysning, samt afspejle det lokale og regionale liv, herunder mangfoldighed i kultur, erhverv og levevilkår.

De regionale TV 2-stationer finansieres overvejende gennem offentlige midler, der bevilges via finansloven. Midlerne stilles til rådighed med henblik på varetagelse af regionale public service-opgaver og fordeles mellem de enkelte stationer i overensstemmelse med gældende bevillingsmæssige og kontraktuelle rammer.

De regionale TV 2-stationers programvirksomhed er primært fokuseret på regionale nyhedsudsendelser, som sendes dagligt i regionale vinduer på TV 2's hovedkanal samt på TV 2 Regionernes egne flow-tv-kanaler. Herudover producerer stationerne regionale fakta-, debat- og magasinprogrammer, som udsendes på flow-tv-kanalerne samt via TV 2 Regionernes egne hjemmesider.

3. Danske lokal-tv-kanaler

Copydan tariffen omfatter også en lang række danske lokal-tv-kanaler, der udsender primært i det jordbaserede sendenet efter tilladelse fra Radio- og tv-nævnet. I henhold til Bekendtgørelse om ikkekommercielt tv i MUX 1 (BEK nr. 1517 af 29/06/2021) udsteder Radio- og tv-nævnet op til 38 tilladelser til 8 regionale områder svarende til TV 2-regionerne. Tilladelse kan kun udstedes til foreninger med hjemsted i det pågældende tilladelsesområde, og som har som hovedformål at drive ikkekommerciel lokal fjernsynsvirksomhed.

Da der er flere foreninger med sendetilladelse til samme område (samme kanalfrekvens i det jordbaserede sendenet), skal disse samarbejde i såkaldte sendesamvirker, der sørger for at fordele sendetiden mellem foreningerne. Det vil sige, at sendefladen på én lokal-tv-kanal-frekvens i det jordbaserede sendenet indeholder programmer fra flere forskellige tilladelsesindehavere. Kanal Hovedstaden indeholder fx programmer fra følgende tilladelsesindehavere:

- TV Bella 2014 med stationen TV Bella
- Nærsyn Fjernsyn med stationen 0 TV
- City TV Copenhagen med stationen City TV Copenhagen
- Kanal Roskilde med stationen Kanal Roskilde
- Kanal 1 med stationen Kanal 1
- Christiania TV med stationen Christiania TV
- Vesterbro Lokal TV Forening med stationen Vesterbro Lokal TV
- Frederiksberg Lokal-TV med stationen Frederiksberg Lokal Tv
- TV Nordkysten med stationen TV Nordkysten
- TVMarineret med stationen TVMarineret

- Københavnerliv med stationen Københavnerliv

En regional kanalfrekvens, som fx Kanal Hovedstaden med programmer fra 11 forskellige foreninger, tæller som én tv-kanal i Copydan-tariffen.

4. Sveriges Television (SVT)

SVT er den svenske statslige public service-tv-institution med landsdækkende virksomhed. SVT blev etableret i 1956 og er organiseret som et aktieselskab under offentligretlig regulering (*Sveriges Television AB*), men med en konstruktion, der skal sikre høj grad af politisk og økonomisk uafhængighed.

SVT ejes ikke direkte af staten, men af en uafhængig forvaltningsstiftelse, som også ejer Sveriges Radio (SR) og Sveriges Utbildningsradio (UR). Stiftelsens formål er udtrykkeligt at fungere som en buffer mellem de politiske myndigheder og public service-medierne og dermed værne om redaktionel uafhængighed.

Det retlige grundlag for SVT følger navnlig af Lov om public service (trådt i kraft i december 2025), Public service-opdraget, fastlagt af regering og Riksdag for længere, faste perioder (aktuelt 2026–2033), samt sendetilladelse og øvrige regler om bl.a. tilgængelighed og minoritetssprog. Tilsynet med overholdelsen af reglerne varetages af Mediemyndigheten gennem Granskningsnämnden.

SVT har et bredt og teknologineutralt public service-mandat, som indebærer pligt til at levere tv- og digitale tjenester i hele befolkningens tjeneste. Opgaven omfatter navnlig nyheds- og aktualitetsformidling, oplysning, kultur og uddannelse, underholdning af høj kvalitet, samt dækning af hele landet, herunder regioner, minoriteter og sproglige grupper.

SVT skal i sin programvirksomhed iagttage krav om saglighed, upartiskhed, alsidighed og demokratisk relevans og har et særligt ansvar for at styrke det svenske sprog, svensk kultur og nationale minoritetssprog, herunder samisk og finsk. Public service-opgaven gælder både lineære tv-kanaler og digitale on-demand-tjenester.

SVT finansieres i dag via en public service-afgift, der opkræves som en indkomstbaseret skat og fastsættes af Riksdagen. Ordningen blev indført i 2019 og erstattede den tidligere apparatafhængige tv-licens. Afgiften finansierer samlet SVT, Sveriges Radio (SR) og Sveriges Utbildningsradio (UR). Finansieringsmodellen er udformet med henblik på at sikre stabile og forudsigelige økonomiske rammer samt institutio-

nernes uafhængighed af både marked og skiftende politiske flertal. SVT må som udgangspunkt ikke sende reklamer, bortset fra begrænset sponsorering af visse sportsbegivenheder.

SVT driver flere flow-tv-kanaler, som tilsammen dækker forskellige public service-formål. Alle er omfattet af Copydan tariffen:

SVT1

SVT1 er SVT's hovedkanal og bredt landsdækkende fuldprogram med nyheder, aktuelle samfundsprogrammer, kultur, dokumentar, fiktion og underholdning.

SVT2

SVT2 har fokus på fordybelse, samfund, kultur, internationale perspektiver, debat og minoritetsindhold.

SVT Barnkanalen

En børnekanal med alderssvarende, reklamefrit indhold for børn.

Kunskapskanalen

Videns- og læringskanal, der drives i samarbejde med Sveriges Utbildningsradio (UR), med fokus på dokumentar, uddannelse, videnskab og samfund.

SVT24

En kanal med skiftende profil, der bl.a. anvendes til nyheds- og genudsendelser samt børneindhold.

5. TV4

TV 4 er en kommerciel, reklamefinansieret landsdækkende tv-kanal i Sverige. TV 4 svarer til TV 2 Danmarks hovedkanal. TV 4 påbegyndte sine udsendelser i 1990 og var den første større private tv-kanal, der kunne ses i hele Sverige som alternativ til SVT. TV4 udsendes af TV4 AB, som er et privat ejet aktieselskab, der drives på kommercielle vilkår og med henblik på forretningsmæssig indtjening. TV4 AB er et datterselskab til TV4 Media AB, som ejes af den norske mediekoncern Schibsted.

TV4 har en programprofil, der i væsentligt omfang minder om public service, dog inden for en kommerciel ramme. Kanalen sender nyheds- og aktualitetsprogrammer, samfunds- og debatprogrammer, underholdning, livsstilsprogrammer, sport, drama og fiktion, herunder egenproducerede svenske serier.

TV4 har i svensk mediepolitik ofte været beskrevet som en "public service-kanal ved siden af SVT", idet den svenske stat bevidst har ønsket en stærk kommerciel aktør med bred dækning og væsentlig nyhedsproduktion for at sikre pluralisme i det nationale tv-udbud

I modsætning til SVT er TV4 dog reklamefinansieret, og programmerne er ikke underlagt public service-krav. TV4 finansieres udelukkende på kommercielle vilkår, primært gennem reklameindtægter på flow-tv, abonnements- og brugerbetaling via streamingtjenesten TV4 Play, samt kommercielle aftaler om indholdsrettigheder. TV4 modtager ikke midler fra den svenske public service-afgift og er ikke budgetmæssigt knyttet til statens finanslov.

6. Norsk rikskringkasting AS (NRK)

NRK er Norges nationale offentlige public service-tv-station. NRK er organiseret som et statsligt ejet aktieselskab. NRK's virksomhed og public service-forpligtelser er fastlagt af Stortinget gennem NRK-plakaten, som definerer det overordnede public service-mandat, bestemmelser i kringkastningsloven og flerårige politiske styringssignaler for de økonomiske rammer. Tilsynet med NRK's opfyldelse af public service-opgaven varetages af Medietilsynet, som årligt vurderer, om NRK lever op til de lov- og politisk fastsatte krav.

NRK har en bred og landsdækkende public service-opgave bredt og landsdækkende, som bl.a. indebærer pligt til at levere uafhængig nyheds- og aktualitetsformidling, bidrage til demokratisk debat og oplysning, styrke norsk sprog, kultur og identitet, herunder nynorsk og samiske sprog, producere indhold for børn og unge, samt sikre regional og geografisk dækning i hele Norge gennem permanente distriktskontorer.

NRK's public service-opgave gælder på tv, radio og digitale platforme og er udtrykkeligt teknologineutral, således at opgaven omfatter både lineære udsendelser og on-demand-tjenester.

NRK finansieres fuldt ud via bevillinger over statsbudgettet, som fastsættes af Stortinget. Ordningen erstattede den tidligere apparatafhængige licens (kringkastingsafgiften). Finansieringen er udformet med henblik på at være forudsigelig, platformneutral og uafhængig af markedsudsving. I 2024 bevilgede Stortinget over 6 mia. NOK til NRK, reguleret årligt i takt med løn- og prisudviklingen.

NRK's tv- og radiokanaler er som udgangspunkt reklamefri, dog med mulighed for begrænset sponsorering i tilknytning til visse sports- og kulturudsendelser.

NRK driver flere flow-tv-kanaler, som tilsammen varetager forskellige public service-formål. De er alle omfattet af Copydan tariffen:

NRK1

NRK1 er NRK's hovedkanal og Norges største tv-kanal. Kanalen har en bred programflade med nyheder, samfunds- og aktualitetsprogrammer, drama, dokumentar, underholdning, sport samt regionale distriktsudsendelser.

NRK2

En kanal med særligt fokus på nyheder, debat, dokumentar, kultur, samfund og fordybende journalistik.

NRK3

NRK3 er rettet mod unge og yngre voksne med indhold som fiktion, humor, kultur, livsstil og musik; kanalen deler sendeflade med børnekanalen NRK Super. NRK3 var fødested for den utroligt populære ungdomsserie SKAM.

NRK Super

En reklamefri børnekanal med indhold målrettet børn (ca. 2-12 år), herunder børneserier, animation, underholdning og oplysning.

7. TV 2 (Norge)

TV 2 er en kommerciel, reklamefinansieret landsdækkende tv-kanal i Norge. TV 2 svarer til TV 2 Danmarks hovedkanal. TV 2 begyndte at sende i 1992 som den første større private konkurrent til NRK. TV 2 udsendes af TV 2 AS, som er et privat aktieselskab, der ejes fuldt ud af den danske mediekoncern Egmont.

TV 2 drives på forretningsmæssige vilkår, men indtager en særlig position i det norske mediemarked, idet TV 2 gennem aftale med den norske stat indtager rollen som kommerciel public service-tv-kanal. Dermed adskiller TV 2 sig både fra rent kommercielle kanaler og fra den offentligt finansierede public service-tv-kanal NRK.

I henhold til public service-aftalen er TV 2 forpligtet til at levere et public service-udbud med en programprofil af bred samfundsmæssig interesse baseret på principper om alsidighed, tematisk bredde og norsk sprog. TV 2 er navnlig forpligtet til at ud-

sende daglige nyhedsudsendelser med national og regional dækning, programmer for børn og unge norsk samt til at foretage betydelige investeringer i norsk film og tv-drama.

TV 2 finansieres primært gennem kommercielle indtægter, herunder reklameindtægter på flow-tv, abonnements- og brugerbetaling via streamingtjenesten TV 2 Play samt kommercielle rettighedsaftaler (bl.a. sport). Som led i public service-aftalen yder staten dog en årlig kompensation på op til 150 mio. NOK, som alene må dække nettoudgifterne ved opfyldelsen af de særlige public service-forpligtelser.

8. ARD

ARD er en forkortelse for Arbeitsgemeinschaft der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten der Bundesrepublik Deutschland og er det centrale samarbejdsorgan for de offentlige tv-stationer i Tyskland. ARD er ikke én samlet juridisk enhed, men et føderalt medieforbund, som består af ni selvstændige regionale public service-tv-stationer:

- Bayerischer Rundfunk (BR) – hjemsted i München
- Hessischer Rundfunk (hr) – hjemsted i Frankfurt am Main
- Mitteldeutscher Rundfunk (MDR) – hjemsted i Leipzig
- Norddeutscher Rundfunk (NDR) – hjemsted i Hamburg
- Radio Bremen (RB) – hjemsted i Bremen
- Rundfunk Berlin-Brandenburg (rbb) – hjemsteder i Berlin og Potsdam (dækker Berlin og Brandenburg)
- Saarländischer Rundfunk (SR) – hjemsted i Saarbrücken
- Südwestrundfunk (SWR) – hjemsteder i Stuttgart, Baden-Baden og Mainz
- Westdeutscher Rundfunk (WDR) – hjemsted i Köln

Disse ni tv-stationer udgør tilsammen ARD, og de leverer både regionale programmer og fælles indhold til det landsdækkende tv-program "Das Erste". Das Erste er omfattet af Copydan tariffen.

Ovenstående tv-stationer udsender desuden følgende regionale tv-kanaler, som alle er omfattet af Copydan tariffen:

BR Fernsehen

BR Fernsehen er Bayerischer Rundfunks tv-kanal for delstaten Bayern. Kanalen har et højt indhold af regionale og lokale nyheder, bl.a. gennem daglige *Landesschau*-udsendelser, samt programmer om politik, kultur, samfund, uddannelse og regional historie. Derudover sendes dokumentarer, debatprogrammer, natur- og kulturprogrammer

samt underholdning med regional forankring. Kanalen er reklamefri og indgår som en del af ARD's public service-udbud med særligt fokus på regional identitet og oplysning.

hr-fernsehen

hr-fernsehen er Hessischer Rundfunks tv-kanal for delstaten Hessen. Programfladen domineres af regionale nyheder, aktualitet, samfunds- og forbrugerprogrammer, herunder *Hessenschau*. Hertil kommer dokumentarer, kultur- og videnskabsprogrammer samt genudsendelser af udvalgte produktioner fra ARD's fælleskanaler. Kanalen har et udtalt oplysende og informerende præg og bidrager til regional demokratisk debat.

MDR Fernsehen

MDR Fernsehen dækker delstaterne Sachsen, Sachsen-Anhalt og Thüringen og fungerer som regional tv-kanal med delstatsopdelte udsendelsesvinduer. Indholdet omfatter regionale nyheder, politik, kultur, uddannelse og samfundsforhold, herunder særlige udsendelser for sproglige mindretal. Kanalen sender desuden dokumentarer, regionale historiske programmer, kulturformidling samt underholdningsformater med lokal relevans.

NDR Fernsehen

NDR Fernsehen er Norddeutscher Rundfunks tv-kanal for Nordtyskland og indeholder delstatsvise nyheds- og magasinvinduer for bl.a. Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein og Mecklenburg-Vorpommern. Programindholdet omfatter regionale nyheder, samfunds- og forbrugerprogrammer, videnskab, natur, kultur og dokumentar samt regionale serier og underholdningsformater. Kanalen lægger vægt på maritim kultur og nordtysk samfundsliv.

Radio Bremen TV

Radio Bremen TV er tv-kanal for delstaten Bremen. Kanalen er i vidt omfang program- og sendeflademæssigt integreret med NDR Fernsehen, men indeholder særskilte regionale nyhedsudsendelser og magasinprogrammer med fokus på Bremen og Bremerhaven. Indholdet er primært nyheds- og aktualitetsbaseret og suppleret med regional kultur- og samfundsdekning.

rbb Fernsehen

rbb Fernsehen dækker Berlin og Brandenburg og har separate udsendelsesvinduer for hovedstadsområdet og det omkringliggende landområde. Programindholdet omfatter omfattende regional nyhedsdekning, politiske og kulturelle programmer, dokumentar, debat og by- og regionsrelaterede samfundsudsendelser. Kanalen afspejler både storby- og regionalperspektiver.

SR Fernsehen

SR Fernsehen er Saarländischer Rundfunks tv-kanal for delstaten Saarland. Kanalen fokuserer på regionale nyheder, lokalpolitik, kultur, historie og samfundsliv. Dertil kommer dokumentar- og kulturprogrammer samt udvalgte fiktion- og underholdningsudsendelser med regional relevans.

SWR Fernsehen

SWR Fernsehen dækker Baden-Württemberg og Rheinland-Pfalz og har regionale udsendelsesvinduer for de to delstater. Programindholdet består af regionale nyheder, samfunds- og forbrugerprogrammer, videnskab, natur- og kulturformidling samt historiske dokumentarer. Kanalen sender desuden regionale underholdningsformater og er kendetegnet ved et højt informations- og kulturindhold.

WDR Fernsehen

WDR Fernsehen er Westdeutscher Rundfunks tv-kanal for Nordrhein-Westfalen. Kanalen tilbyder omfattende regional nyhedsdækning, politiske og samfundsorienterede programmer, kultur- og uddannelsesindhold samt dokumentarer. Hertil kommer regionsspecifik underholdning og magasinprogrammer. WDR Fernsehen har et betydeligt publikum og spiller en central rolle i formidlingen af regionale forhold i Tysklands folkerigeste delstat.

Samtlige ovennævnte kanaler er reklamefri, regionalt forankrede public service-tv-kanaler, der supplerer ARD's fælles landsdækkende kanal Das Erste. De har et markant højt informations- og kulturindhold og fungerer som centrale redskaber for regional oplysning, demokratisk debat og kulturel formidling.

ARD's public service-opgave er forfatningsretligt forankret og indebærer en forpligtelse til at bidrage til fri, individuel og offentlig meningsdannelse gennem alsidig, objektiv og uafhængig programvirksomhed. Opgaven omfatter navnlig nyhedsformidling, oplysning, uddannelse, kultur og underholdning samt sikring af regional mangfoldighed og demokratisk debat.

ARD finansieres overvejende gennem den obligatoriske tyske public service-afgift. Afgiften pålægges som udgangspunkt alle husstande i Tyskland uafhængigt af faktisk mediebrug. Den nuværende afgift udgør 18,36 euro pr. måned pr. husstand, svarende til 220,32 euro årligt, og dækker finansieringen af ARD, ZDF og Deutschlandradio.

Fastlæggelsen af afgiftens størrelse sker ikke af tv-stationerne selv, men følger en flerleddet forfatningsretlig model, hvor et uafhængigt ekspertorgan vurderer tv-stationernes finansielle behov og afgiver indstilling til delstaternes regeringer og parlamenter. Systemet er udformet med henblik på at sikre både økonomisk tilstrækkelighed og redaktionel uafhængighed.

Ud over public service-afgiften kan ARD i begrænset omfang oppebære supplerende indtægter, herunder navnlig reklame- og sponsorindtægter, dog under strenge lovbestemte rammer og tidsmæssige begrænsninger. Hovedparten af finansieringen er imidlertid ikke-kommerciel og offentlig reguleret.

9. ZDF

ZDF, som er en forkortelse *Zweites Deutsches Fernsehen*, er som ARD en offentlig tv-station i Tyskland. ZDF startede sin virksomhed i 1963 som et landsdækkende alternativ til ARD. ZDF er organiseret som en selvstændig institution under offentligretlig regulering, uafhængig af både staten og private kommercielle interesser.

ZDF adskiller sig strukturelt fra ARD ved ikke at være føderalt opdelt i regionale stationer. I stedet fungerer ZDF som én samlet landsdækkende tv-station, der supplerer ARD's føderale struktur og tilsammen med ARD og Deutschlandradio udgør kernen i det tyske offentlige public service-udbud.

ZDF's public service-opgave er forfatningsretligt og statsretligt fastlagt og indebærer en forpligtelse til at bidrage til fri individuel og offentlig meningsdannelse. Opgaven omfatter navnlig produktion og udsendelse af nyheder, oplysning, uddannelse, kultur og underholdning af høj kvalitet, udøvet sagligt, uafhængigt og alsidigt.

ZDF finansieres overvejende gennem den obligatoriske tyske public service-afgift, som pålægges alle husstande i Tyskland uafhængigt af faktisk mediebrug. ZDF kan herudover i begrænset omfang oppebære reklame- og sponsorindtægter, dog under strenge lovbestemte rammer, herunder tidsbegrænsninger for reklameudsendelser på flow-tv. Den overvejende del af finansieringen er ikke-kommerciel og offentligt reguleret.

ZDF udsender en række flow-tv-kanaler, som tilsammen dækker forskellige public service-formål, og som alle er omfattet af Copydan tariffen.

ZDF

ZDF er hovedkanalen og har et bredt og alsidigt indhold, der kombinerer nyheder, aktualitet, oplysning, kultur, sport og underholdning og er rettet mod den samlede befolkning. Programfladen omfatter navnlig nyheder og aktualitet, fiktion og serier, herunder et omfattende udbud af tyske drama- og krimiserier, dokumentarer, sport og transmissioner fra store begivenheder.

ZDFneo

ZDFneo supplerer hovedkanalen og retter sig især mod unge voksne (ca. 25–49 år). Kanalen fungerer som innovations- og udviklingsplatform for nye formater og fortællemønstre. Programfladen består primært af fiktion og serier, satire, comedy, talkshows og livsstilsmagasiner.

ZDFinfo

ZDFinfo er en dokumentar- og faktakanal med historisk, politisk og samfundsmæssigt indhold.

ZDF og ARD samarbejder desuden om følgende fælles tv-kanaler, som også er omfattet af Copydan tariffen:

10. 3sat

3sat har et udtalt kulturelt og videnskabeligt fokus. Udover ARD og ZDF, deltager også den østrigske og den schweiziske public service-tv-station i samarbejdet om tv-kanalen, der drives i fællesskab af ZDF, ARD. Kanalen udgør et unikt, grænseoverskridende public service-samarbejde i det tysksprogede område og sender til seere i Tyskland, Østrig og Schweiz. Programindholdet omfatter navnlig kultur-, kunst- og litteraturprogrammer, videnskab og uddannelse, dokumentarer, europæiske spillefilm, samfunds- og debatprogrammer samt satire og kabaret. 3sat adskiller sig fra ARD's og ZDF's hovedkanaler ved sit tydelige fokus på fordybelse, dannelse og kulturel formidling frem for bred underholdning.

11. phoenix

phoenix har hovedsæde i Bonn og er etableret med det formål at tilbyde dybdegående og kontinuerlig dækning af politiske og samfundsmæssige begivenheder. phoenix' programprofil er kendetegnet ved live-transmissioner fra parlamenter, partimøder og internationale topmøder, omfattende dokumentarudsendelser, baggrundsreportager og længere debat- og samtaleformater. Kanalen lægger særlig vægt på uredigeret eller let redigeret indhold, som giver seerne mulighed for selvstændig meningsdannelse, og fungerer i praksis som Tysklands centrale public service-informations- og begivenhedskanal.

12. KiKA (Der Kinderkanal von ARD und ZDF)

KiKA er ARD's og ZDF's fælles, reklamefri børne- og ungekanal. Kanalen blev etableret i 1997 og har som sit centrale formål at tilbyde et trygt, ikke-kommercielt medietilbud til børn og unge, primært i aldersgruppen 3–13 år. Programindholdet omfatter børne- og ungdomsserier, animation, underholdning, fakta- og vidensprogrammer, nyhedsformidling for børn samt pædagogisk og alderssvarende indhold, der understøtter læring, kreativitet og social dannelse. KiKA udgør den centrale public service-plattform for børn i Tyskland og fungerer som modvægt til kommercielle børnekanaler gennem sit reklamefri og redaktionelt styrede indhold.

13. RTL

RTL er en del af RTL Group S.A., et privat, børsnoteret mediekonglomerat med hjemsted i Luxembourg og betydelig tilstedeværelse i Tyskland gennem forretningsområdet RTL Deutschland. RTL Group er organiseret som et aktieselskab (Société Anonyme) og er majoritetsejet (ca. 75 %) af Bertelsmann-koncernen. I Tyskland udøver RTL Group sine aktiviteter via RTL Deutschland, som driver flere landsdækkende, reklamefinansierede tv-kanaler samt digitale og streamingbaserede tjenester. RTL er fuldt ud kommerciel uden public service-forpligtelser.

RTL Television

RTL Television er RTL's hovedkanal. Kanalen er en generalistisk, reklamefinansieret underholdningskanal, der retter sig mod brede seergrupper, særligt den kommercielt attraktive målgruppe 14–49 år. Programfladen domineres af underholdningsformater, herunder gameshows og reality-tv, fiktionsindhold, herunder serier og film samt nyheds- og aktualitetsprogrammer.

VOX

Kanalen henvender sig primært til voksne seere og er især kendt for egenproducerede underholdnings- og dokusoaps samt udvalgte udenlandske serier og film.

RTL SUPER

RTL SUPER er en familie- og børnekanal. Dagtimerne er dedikeret til børneindhold og aften timerne indeholder familievenlige serier og film, ofte internationale produktioner.

RTL ZWEI

RTL ZWEI er en kanal med fokus på scripted reality og dokusoaps. Kanalen profilerer sig med et konsekvent formatvalg og henvender sig til et yngre publikum.

n-tv

n-tv er en 24-timers nyheds- og informationskanal og den ældste private nyhedskanal i Tyskland. Kanalen har en markant økonomi- og erhvervsprofil.

NITRO

NITRO er en underholdningskanal med mænd som hovedmålgruppe. Kanalen har fokus på serier, action og crime.

RTLup (tidligere RTLplus)

RTLup er en arkiv- og klassikerkanal, bygget op omkring ældre, velkendte RTL-formater. Kanalen henvender sig primært til et voksent publikum.

14. ProSiebenSat.1 Media SE

ProSiebenSat.1 Media SE er et privat, børsnoteret tysk medieselskab, organiseret som Societas Europaea (SE). Selskabet driver en af Tysklands største kommercielle tv-grupper og er hovedsageligt ejet af MFE-MediaForEurope.

ProSiebenSat.1 driver en portefølje af reklamefinansierede free-to-air-kanaler, herunder følgende som er omfattet af Copydan tariffen:

ProSieben – underholdning, serier, shows og internationale formater

SAT.1 – bredere generalistprofil med underholdning, fiktion og nyheder

Kabel Eins – factual entertainment, serier og film

sixx, ProSieben MAXX, SAT.1 Gold m.fl., der er målrettet snævrere demografiske segmenter.

Programindholdet er overvejende præget af underholdning og infotainment, reality- og factual-formater, internationale serier og film, samt nyheds- og aktualitetsindhold produceret internt under brandet *:newstime*.

15. ARTE

ARTE er en public service-tv-kanal, der findes i både en tysk og en fransk version, med et udtrykkeligt europæisk og kulturelt mandat. ARTE har til opgave at producere og udsende programmer, der har kulturel, kunstnerisk, samfundsmæssig og videnskabelig karakter, fremmer europæisk forståelse, kulturudveksling og demokratisk dialog og bidrager til mangfoldighed og kvalitet i det europæiske medielandskab.

ARTE's programudbud omfatter bl.a. dokumentarfilm, europæiske og internationale spillefilm, kultur- og kunstprogrammer, samfunds- og aktualitetsprogrammer, samt temaaf-tener og kulturelle formater uden kommercielle hensyn. ARTE sender ikke reklame og adskiller sig dermed markant fra kommercielle kultur- og temakanaler.

ARTE finansieres ca. 95 % via offentlig finansiering fra Frankrig og Tyskland i overens-stemmelse med de nationale ordninger for public service-medier. ARTE må som ud-gangspunkt ikke sende reklame, men begrænset sponsering er tilladt. Derudover mod-tager ARTE EU-støtte til undertekstning på flere europæiske sprog og distribution af ind-hold til andre EU-lande via digitale platforme.

16. France Télévisions

France Télévisions er Frankrigs nationale public service-tv-koncern og udgør en central del af det franske public service-udbud. Selskabet er organiseret som et statsligt ejet aktieselskab, hvor den franske stat ejer 100 % af aktiekapitalen.

France Télévisions har et bredt og omfattende public service-mandat, der bl.a. indebæ-rer pligt til at levere uafhængig, pluralistisk og pålidelig nyheds- og samfundsformidling, understøtte demokratisk debat, herunder regional og lokal journalistik, fremme fransk og europæisk kultur og sprog, investere betydeligt i audiovisuel og filmisk skabelse, samt sikre territorial sammenhængskraft. Disse forpligtelser gælder både på lineært tv og på digitale platforme og er formuleret teknologi-neutralt for at omfatte nye distributions-former.

France Télévisions finansieres overvejende gennem offentlig finansiering, men også i begrænset omfang af indtægter fra reklame (med strenge begrænsninger), sponsering og kommercielle aktiviteter gennem datterselskaber.

France Télévisions driver en række flow-tv-kanaler, herunder følgende som er omfattet af Copydan tariffen.

France 2

France 2 er hovedkanalen i France Télévisions-koncernen med en bred profil. Programfla-den omfatter navnlig nyheder og aktualitet, underholdning og gameshows, fransk fiktion og tv-film, drama og serier i primetime samt større begivenhedsudsendelser og co-produktioner, ofte med et nationalt eller samfundsmæssigt tema. Kanalen fungerer som den samlende nationale hovedkanal med tyngde i information, begivenheder og bred underholdning.

France 3

France 3 er France Télévisions' regionalt forankrede public service-kanal med en unik territorial struktur. Programfladen kombinerer nationalt indhold med stærk regional og lokal dækning. Programfladen er kendetegnet ved regionale nyheder og nærhedsjournalistik, Kultur-, historie- og magasinprogrammer, fiktion og serier med regional forankring.

France 4

Kanalen har et todelt fokus på børne- og ungeindhold om dagen og kulturelt/kunstnerisk indhold om aftenen. Programfladen omfatter især børne- og ungdomsprogrammer, herunder Animation, pædagogiske formater og ungdomsserier, der udsendes i faste dagtimer og udgør en væsentlig del af France Télévisions' public-service-forpligtelse for børn samt kultur, scenekunst og musik om aftenen, herunder transmissioner og optagelser af teaterforestillinger, koncerter, stand-up, opera og klassisk musik, som sjældent vises på kommercielle kanaler.

France 5

Kanalen er en videns-, samfunds- og dokumentarkanal. Programfladen er koncentreret om samfunds- og aktualitetsprogrammer, analyse- og debatprogrammer, dokumentarer, videnskab og oplysning, livsstil, sundhed og kultur.

17. RAI – Radiotelevisione Italiana S.p.A.

RAI er Italiens nationale public service-tv-station. RAI er organiseret som et aktieselskab men er næsten fuldt statsejet, idet ca. 99 % af aktierne ejes af det italienske finansministerium. RAI er den eneste koncessionshaver af den landsdækkende public service-radio- og tv-virksomhed i Italien.

RAI har et omfattende public service-mandat, der indebærer pligt til at levere pluralistisk nyheds- og samfundsjournalistik, fremme italiensk sprog, kultur og regional mangfoldighed, samt betjene sproglige mindretal og diasporamålgrupper. RAI driver både landsdækkende, regionale og internationale tjenester og er en af Europas største public service-institutioner målt på udbud og publikum.

RAI driver et meget bredt udbud af tjenester, herunder følgende tv-kanaler som er omfattet af Copydan tariffen.

RAI 1

RAI 1's programudbud er målrettet et bredt publikum og omfatter nyheder og samfundsprogrammer, gameshows, talentkonkurrencer, talkshows og store familieshows, Italienske fiktions- og dramaserier og transmissioner af nationale begivenheder, fx statslige ceremonier, kulturelle højdepunkter, sportsbegivenheder og religiøse højtider (herunder katolske messer ved særlige lejligheder).

RAI 2

RAI 2 har en mere differentieret og dynamisk programprofil end RAI 1 og henvender sig i højere grad til yngre voksne, urbane seergrupper og seere med interesse for aktualitet, satire og moderne formatsprog.

RAI 3

RAI 3 har en klart defineret rolle som RAI's samfunds-, dokumentar- og regionskanal og er den kanal, der mest konsekvent varetager RAI's forpligtelser om pluralisme og kritisk, dybdeborende journalistik.

Dertil kommer temakanalerne RAI News 24, RAI Scuola og RAI Storia.

RAI finansieres via en blandet finansieringsmodel med ca. 50 % fra licensafgift, som opkræves sammen med elregningen og ca. 50 % fra reklame- og kommercielle indtægter.

18. RTVE (Corporación de Radio y Televisión Española)

RTVE er Spaniens nationale public service-tv-station. RTVE er organiseret som et statsligt aktieselskab (sociedad mercantil estatal), hvor 100 % af aktierne ejes af staten.

RTVE har til opgave at sikre uafhængig og pluralistisk information, fremme spansk kultur, sprog og territorial mangfoldighed, levere uddannelses-, kultur- og samfundsindhold, samt sikre adgang for alle borgergrupper.

RTVE er næsten fuldt offentligt finansieret med direkte tilskud fra statens finanslov samt særlige sektoraftgifter på private tv-stationers omsætning, betalings-tv og teleselskaber. RTVE må ikke udsende reklame.

RTVE driver bl.a. følgende tv-kanaler, som er omfattet af Copydan tariffen:

19. TVE Internacional

TVE Internacional er en verdensomspændende public service-kanal rettet mod spansktalende seere uden for Spanien, herunder diasporaer i Europa, Amerika, Afrika og Asien. Kanalens programflade består overvejende af kuraterede udsnit og tidsforskudte versioner af programmer fra RTVE's nationale kanaler, primært La 1 og La 2. Programindholdet omfatter især nyheds- og aktualitetsudsendelser, magasin- og samfundsprogrammer, spanske tv-serier og underholdnings- og konkurrenceprogrammer samt transmissioner af nationale begivenheder, herunder religiøse eller kulturelle højdepunkter, samt særlige udsendelser i forbindelse med spanske helligdage eller sports- og statsbegivenheder.

20. Canal 24h

Canal 24 Horas er en 24-timers nyhedskanal, dedikeret udelukkende til kontinuerlig informationsformidling. Kanalen er struktureret som en rullende nyhedsflade med faste nyhedsblokke, analyse- og debatprogrammer samt live-dækning af aktuelle begivenheder.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

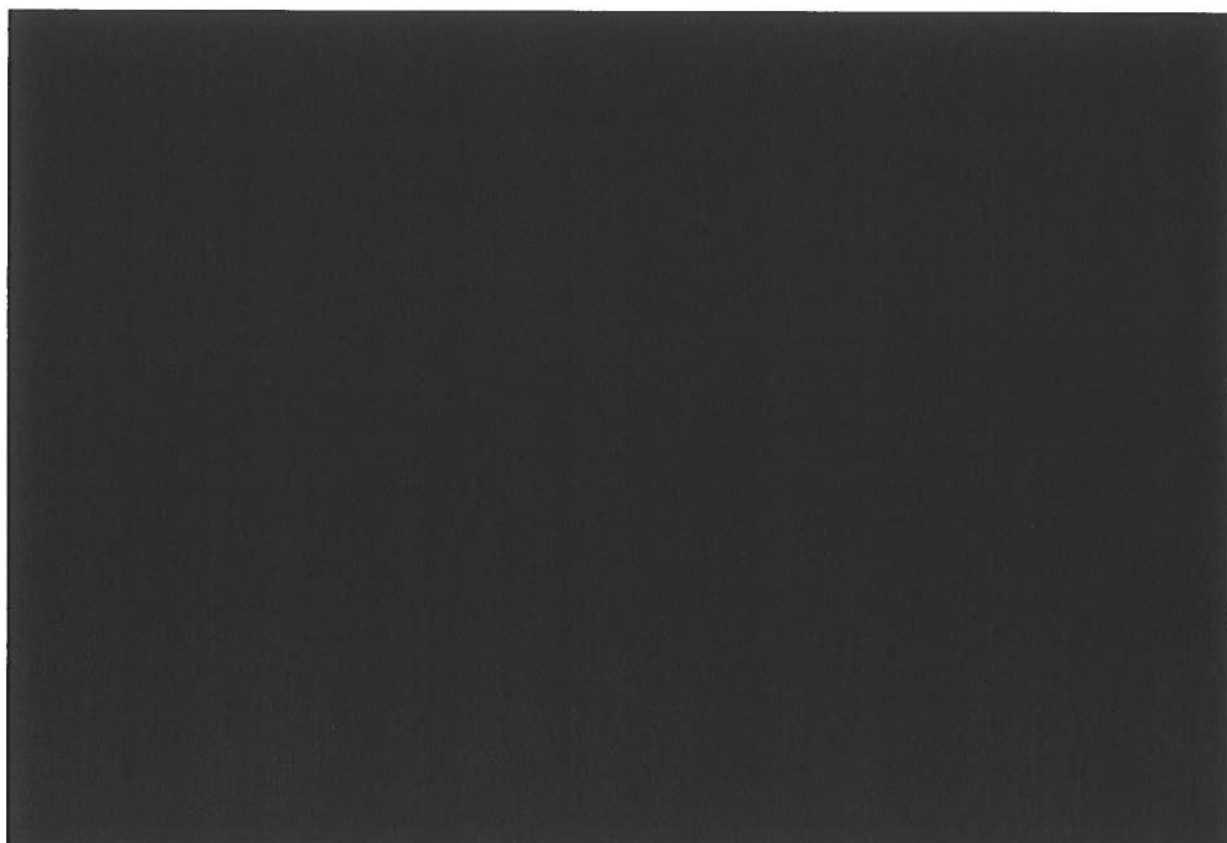
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

1 [REDACTED]

2 [REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

I [REDACTED]

	(b) (6)	(b) (7)(C)	(b) (6)	(b) (7)(C)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6) (b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6) (b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6) (b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)
(b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6) (b) (6)	(b) (6)	(b) (6) (b) (6)

[illegible]

[illegible]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]		[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]



[Redacted line of text]

[Redacted block of text]

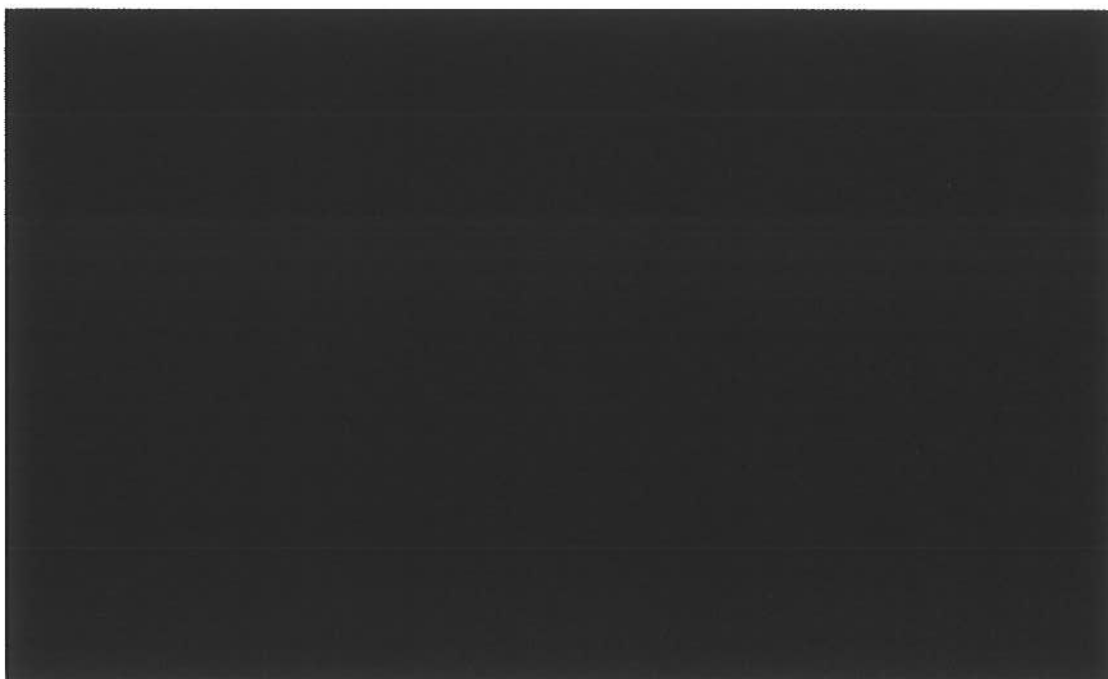
[Redacted line of text]

- [Redacted list item]
- [Redacted list item]
- [Redacted list item]
- [Redacted list item]
- [Redacted list item]

[Redacted block of text]

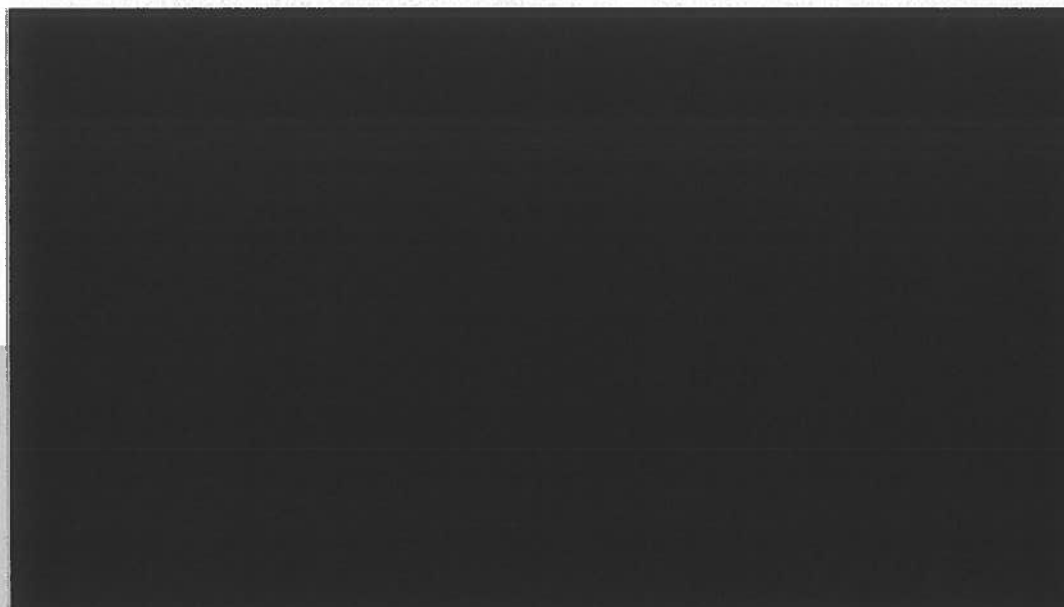
[Redacted block of text]

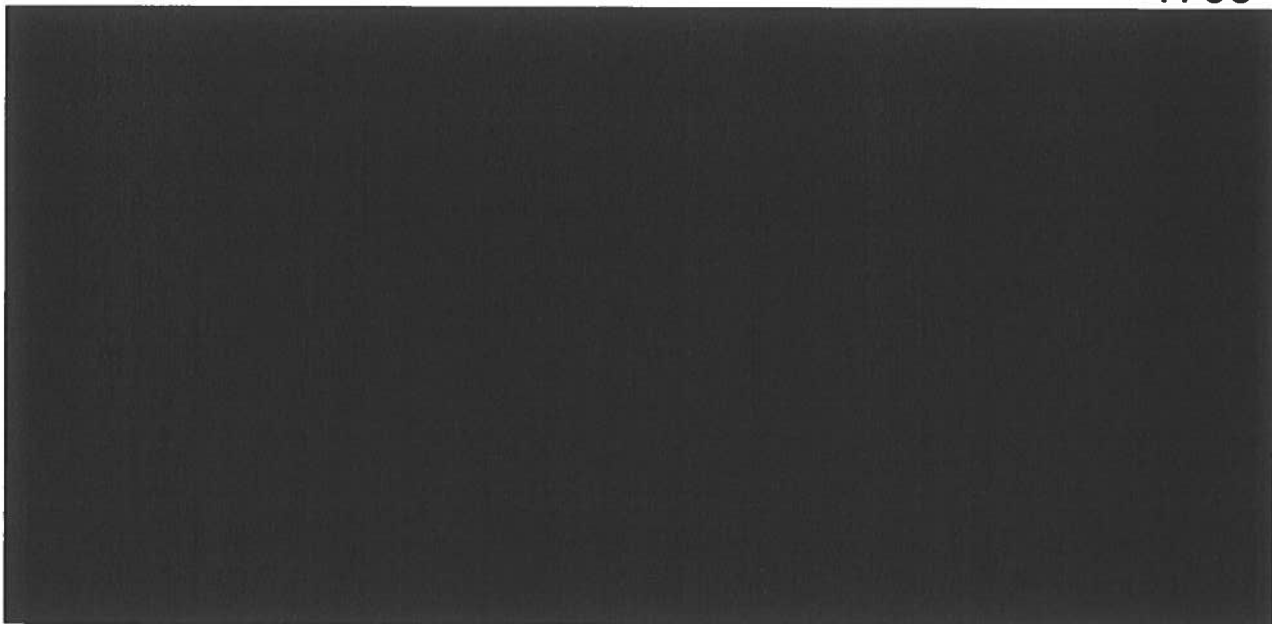
[Redacted block of text]

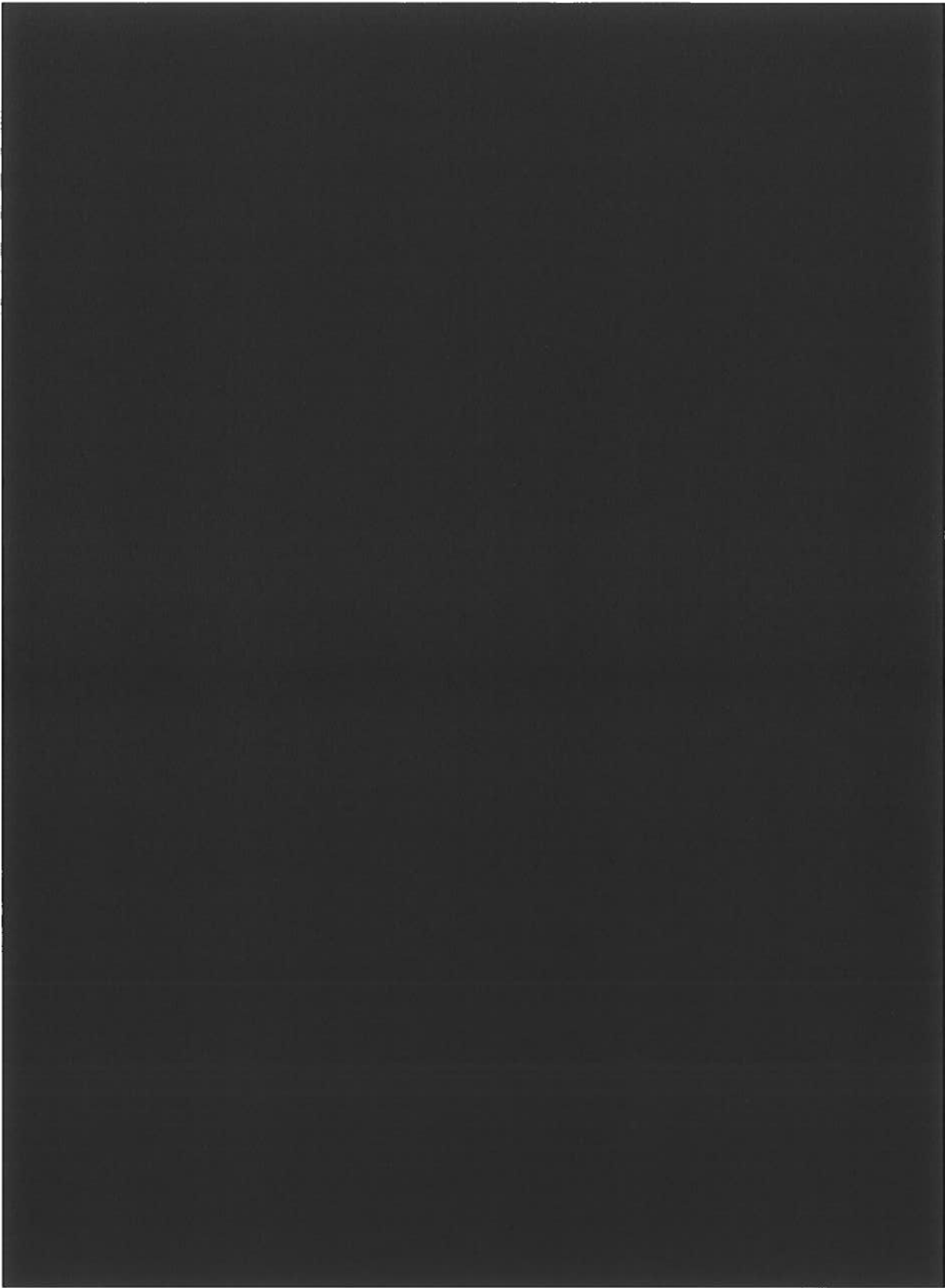


[REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]

Bilag 9 til denne kendelse







1 _____



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

□

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



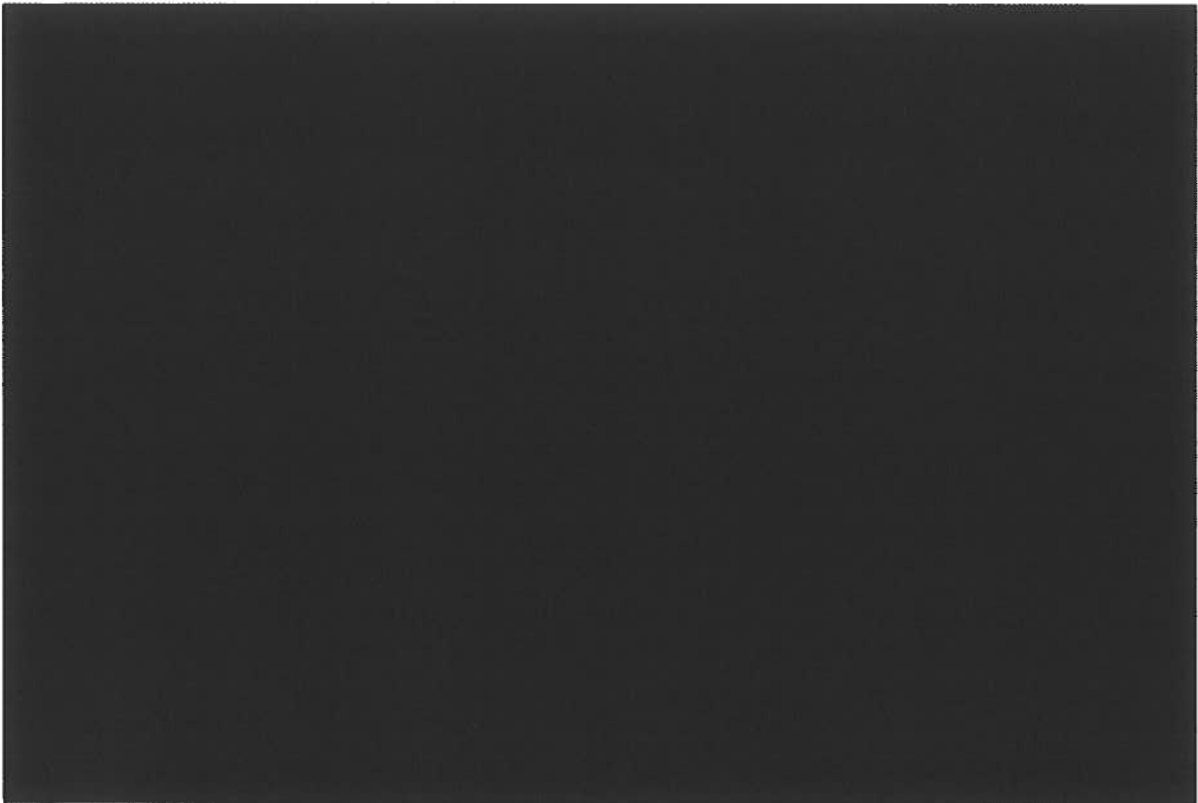
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

11





[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]





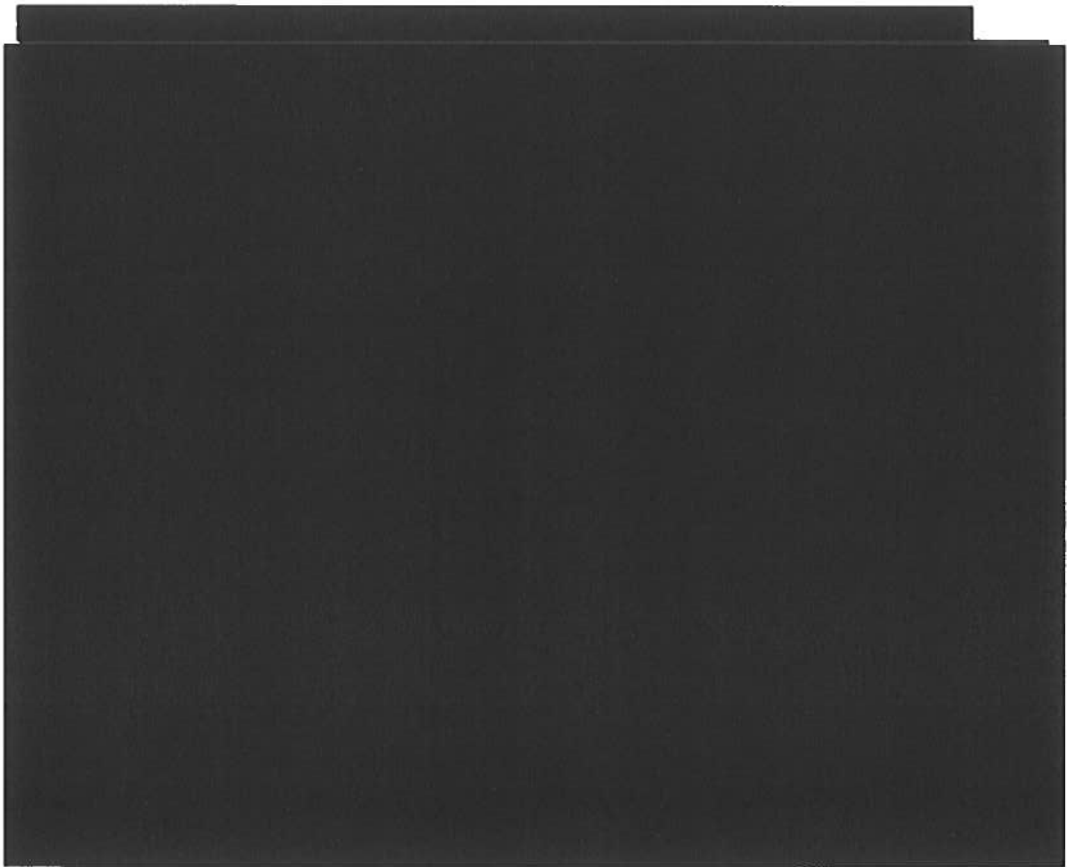
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]





[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

NOTAT OM DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL**1. INDLEDNING**

Dette notat er udarbejdet til brug for Ophavsretslicensnævnets behandling af sag nr. 128. Notatet indeholder en beskrivelse af den danske rettighedsmodel.

Henvisningerne i notatet er til ekstrakten og materialesamlingen i sagen.

2. DER GÆLDER EN FORMODNING IMOD FRIKØB

- 2.1. En rettighedshavers ophavsret til sit værk indebærer ret til at bestemme over alle de forskellige typer af udnyttelser af værket. Aftalemæssigt kan dette ske på forskellige måder. Rettighedshaveren kan individuelt lave aftaler med de forskellige brugere bag de forskellige udnyttelsesformer: rettighedshaveren kan også vælge at sælge rettighederne mere bredt, så én bruger erhverver mange eller alle udnyttelsesrettigheder, enten mod et engangsbeløb (frikøb) eller mod løbende betaling. Alternativet til individuel rettighedsadministration er kollektiv forvaltning.
- 2.2. Udgangspunktet i dansk ret er og har altid været en løbende betaling i modsætning til et éngangsvederlag. Dette underbygges af, at allerede lovmotiverne til ophavsretsloven af 1961, jf. lovforslag nr. L 146 af 15. fremsat den januar 1960, de specielle bemærkninger til § 27, sp. 2731, taler imod en formodning for fuldstændige overdragelser af ophavsretten, dvs. frikøb (**MS57**):

"Formodningen vil være imod, at der foreligger en total overdragelse, hvis ikke dette klart og utvetydigt fremgår af aftalen."

3. OPHAVSRETSLOVENS § 35 ER EN MANIFESTATION AF DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL

- 3.1. Den danske rettighedsmodel går ud på, at rettighedshaverne – kunstnerne sammen med producenterne – indgår i et fællesskab, hvor de via deres kollektive forvaltningsorganisationer (Copydan og Koda) indgår aftaler med brugerne. Det sker på en sådan måde, at rettighedshaverne får løbende betaling for hver

rettighedsudnyttelse. Det er dermed kollektiv forvaltning med løbende rettighedsbetaling.

- 3.2. Det danske system er med andre ord ikke indrettet sådan, at al økonomisk værdi af indholdet udtømmes ved den første udsendelse eller ved tv-stationens første erhvervelse af rettigheder. Tværtimod bygger systemet på, at tredjepartsdistribution og videreudnyttelse udløser særskilte vederlagsstrømme til producenter, kunstnere og tv-stationer.
- 3.3. Aftalelicensen i § 35 er en manifestation af den danske rettighedsmodel. Sådan har det været siden bestemmelsens indførelse (som § 22 a) ved en ændring af ophavsretsloven i 1985. Her gennemførtes, hvad man i lovbemærkningerne kalder en "generel licensordning". Grebet omtales i de almindelige lovbemærkninger fra 1985, lovforslag nr. L 113 fremsat den 13. december 1984, sp. 1989 (**MS64**), sådan, at "*der gennemføres en generel licensordning, som giver rettighedshaverne en ret til vederlag*". Samtidig indførtes obligatorisk kollektiv forvaltning; denne del af ordningen blev revideret, da ordningen med en lovændring i 1996 skiftede karakter til en aftalelicensordning pr. 1. januar 1998.
- 3.4. Aftalelicensen understøtter, at brugerne – her tv-distributører – let og smidigt kan få klareret en særdeles stor mængde rettigheder i samarbejde med forvaltningsorganisationerne og public service-tv-stationerne.
- 3.5. Fra og med 1985-lovændringen har alle lovgivningsinitiativer på § 35-området gået ud på ikke alene at løse det problem, at tv-distributørerne i praksis ikke kan indhente individuelt samtykke fra alle rettighedshavere, men også at sikre rettighedshaverne et løbende vederlag for brug af deres værker og præstationer i lyset af den teknologiske og markedsmæssige udvikling. Dvs. at sikre, fastholde og udbygge den danske rettighedsmodel.
- 3.6. I den danske ophavsretslov har Folketinget løbende udvidet området for kollektiv licensering af tv-indhold ved andre teknologier på baggrund af aftalelicenssystemet. Eksempelvis har retransmission via IPTV været en del af licenseringen efter § 35 siden 2002, retransmission via satellit-tv-pakker siden 2003, retransmission af tv-pakker via det digitale jordbårne sendenet (DTT) siden 2009 og tv-pakker via det åbne internet siden 2014.
- 3.7. Den danske rettighedsmodel nyder bred anerkendelse i samfundet.

I DR's Public Service Redegørelse for 2025 (bilag 149) hedder det på side 5 (**E1814**): *"Når DR producerer indhold, herunder ved køb af entreprisproduktioner hos uafhængige producenter, sker dette i respekt for, at der skal være ordnede forhold på arbejdsmarkedet, og ved brug af det danske rettighedssystem (også kaldet 'den danske rettighedsmodel'). [...] Udover at DR aftaler en betaling med producenten for produktionen, der dækker DR's egen brug, sikrer DR's forskellige standardaftaler på området, at producenten oppebærer vederlag for tredjemands videreudnyttelse (eksempelvis retransmission i kabelanlæg) af den pågældende produktion, som finder sted ud over DR's egen udnyttelse. Dette sikres ved, at der i standard-aftalerne indføjes et såkaldt 'Copydan-forbehold', som sikrer, at producenten kan få betaling på de områder, som Copydan administrerer."*

4. **DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL ER EU-RETSKONFORM**

- 4.1. Hele ideen bag den danske rettighedsmodel er, at mens tv-stationer skal betale vederlag til rettighedshaverne for den primære udsendelse, skal tv-distributørerne betale for videreudsendelsen (og tilknyttede tjenester).
- 4.2. Der er tale om en ny udnyttelse foretaget af et andet foretagende end det oprindelige. At der ophavsretligt her er tale om en ny udnyttelse, blev cementeret allerede ved revisionen af Bernerkonventionen i 1948, hvor verdens lande enedes om bestemmelsen i konventionens artikel 11bis(1)(ii) (**MS53**), hvorefter den ophavsretlige eneret omfatter *"enhver offentlig gengivelse med eller uden tråd af det radioudsendte værk, når denne gengivelse iværksættes af en anden organisation end den oprindelige"*.
- 4.3. Efter 1985 har dette princip også fundet vej ind i EU-harmoniseringen. Først i form af SatCab I-direktivet (direktiv 93/83) i 1993 og senere SatCab II-direktivet (direktiv 2019/789) i 2019. I artikel 9 i førstnævnte direktiv fastsættes det, at rettighedshaverne har ret til gennem kollektive forvaltningsselskaber at udøve deres rettigheder – herunder ret til vederlag – for kabelretransmission af de radio- og tv-programmer, som de har rettigheder til (**MS182**). I artikel 4 i sidstnævnte direktiv fastsættes samme regel og princip for online-retransmission (**MS226**).
- 4.4. Det grundlæggende princip er slået fast i betragtning 29 i SatCab I-direktivet (**MS180**):

"undtagelsen i artikel 10 i dette direktiv bør ikke indskrænke rettighedshavernes ret til at overdrage deres rettigheder til forvaltningsselskaber og herigennem sikre sig en direkte andel af det vederlag, som kabeldistributøren betaler for videre-spredningen pr. kabel".

- 4.5. I artikel 18 i EU-direktiv 2019/790 af 17. april 2019 (DSM-direktivet) fastslås et grundlæggende princip om, at ophavere og udøvende kunstnere har krav på ikke alene et "*passende*", men også et "*forholdsmæssigt*" vederlag, når de har overdraget deres ophavsrettigheder til andre (**MS220**).
- 4.6. I de danske lovbemærkninger til implementeringen af direktivet, hvor artikel 18 blev gennemført som § 55 i lov om ophavsret, jf. lovforslag nr. L 125 af 3. maj 2023 om ændring af ophavsretsloven, uddybes udtrykket "*forholdsmæssigt vederlag*" i de almindelige bemærkninger, pkt. 2.9.1.3 (**MS154**):

"Såfremt der på et udnyttelsesområde findes kollektiv rettighedsforvaltning, er det Kulturministeriets vurdering, at det hører med til et passende og forholds-mæssigt vederlag at få andel i de vederlag, der genereres på det kollektive område. Markedsnormen i Danmark er på flere områder, at der foretages kollektiv rettighedsforvaltning baseret på, at rettighedshaverne i vidt omfang bevarer enten rettigheder som sådan eller retten til vederlag (ofte kaldet "den danske rettighedsmodel"). Hovedreglen må være, at engangsbeløb ikke er egnede til at sikre et rimeligt vederlag på de områder, hvor der findes kollektiv rettighedsforvaltning, og et fuldstændigt frikøb af rettigheder, der afskærer modtagelse af kollektive midler, mod et engangsvederlag vil have formodningen imod sig i forhold til, at engangsvederlaget er "passende og forholdsmæssigt", jf. herved betragtning 73."

5. HØJESTERET HAR ANERKENDT DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL

- 5.1. Den danske rettighedsmodel er behandlet i Højesterets dom af 6. november 2025 i sagen mellem Copydan og Region Midtjylland om brug af tv på regionens hospitaler, jf. UfR 2026.427H. Her udtales det i præmisserne (**MS341**):

"Uanset om overføringen af tv-signalerne (videresendelsen), der er sket via hospitalernes egne kabelnetværk, kan anses for at være sket ved en særlig teknisk fremgangsmåde, der adskiller sig fra den, som hidtil har været anvendt, er der under alle omstændigheder tale om, at videresendelsen retter sig mod et nyt

publikum. Højesteret har herved lagt vægt på, at det følger af besvarelser af en række folketingsspørgsmål, at en rettighedshaver i Danmark med den oprindelige tilladelse må antages alene at have givet tilladelse til den primære udsendelse, men ikke til videresendelse f.eks. over kabelanlæg, hvilket efter Højesterets opfattelse også må gælde videresendelse via hospitalers netværk til bl.a. patienter og besøgende. En rettighedshaver i Danmark kan således ikke antages at have taget i betragtning, at der ville ske den nævnte videresendelse af værket, da den pågældende oprindeligt gav tilladelse til udsendelse af et værk i tv. Der henvises herved til kulturministerens besvarelse af 7. november 2003 af spørgsmål nr. 5 og af 11. november 2003 af spørgsmål nr. 11 i forbindelse med behandlingen af lovforslag nr. L 17 af 8. oktober 2003 om ændring af ophavsretsloven samt besvarelse af spørgsmål nr. S 1158 af 11. maj 2005 vedrørende distribution af radio- og tv-udsendelser i kabel- og fællesantenneanlæg."

6. **MINISTERSVAR UNDERSTØTTER DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL**

- 6.1. I de seneste årtier har vekslende kulturministre i forbindelse med Folketingsbetjeningen redegjort for den danske rettighedsmodel og aftalelicenssystemet, således som Højesteret også pegede på i UfR 2026.427H.

Fælles for disse ministersvar, redegørelser mv. har været, at den danske rettighedsmodel er blevet præsenteret som en hensigtsmæssig konstruktion, der faciliterer et velfungerende marked for rettigheder. Der har ikke været noget ønske fra politisk hold om at indskrænke modellen.

- 6.2. Kulturministeren svarede den 7. november 2003 på spørgsmål 5 fra Folketingets Kulturudvalg i forbindelse med 2003-ændringen af ophavsretsloven.

Spørgsmålet lød, hvorfor ministeren mente, at det er rimeligt, at den forbruger, som modtager licensfinansierede kanaler via en kabel-tv-pakke, skal betale to gange for dem, både via licensen og via Copydan, mens den forbruger, der modtager DR og TV 2 ad andre veje, f.eks. via egen antenne, kun betaler over licensen. Svaret lød således (**MS89**):

"Det følger af ophavsretsloven, at ophavsmanden har eneret til at råde over sit værk ved offentlig fremførelse, herunder ved udsendelse i radio eller fjernsyn. I ophavsretlig henseende sker der en offentlig fremførelse, både når et beskyttet værk udsendes af et radio- eller fjernsynsforetagende, og når værket videreud-

sendes i et kabelanlæg. Dette gælder, uanset at værket videreudsendes samtidigt og uændret.

Der skal således ske rettighedsklarering – det vil i praksis sige betaling – for såvel den primære udsendelse af værket i radio og fjernsyn som for videreudsendelsen over kabelanlæg. I praksis opkræves vederlaget for kabelviderespredning af Copy-Dan, Kabel-TV, hos de enkelte kabelanlæg.

Radio- og fjernsynsforetagenderne, fx Danmarks Radio og TV 2, har alene erhvervet rettighederne til at udsende værkerne, mens pligten til at betale vederlag for den fornyede offentlige fremførelse, der finder sted, når udsendelserne videredistribueres i fællesantenneanlæg og kabelanlæg, påhviler ejeren af fællesantenne- og kabelanlægget.

Denne retsstilling er i overensstemmelse med Danmarks internationale forpligtelser efter Bernerkonventionen. Efter denne konvention er medlemslandene forpligtede til at give ophavsmændene en eneret eller i alle tilfælde en ret til vederlag for så vidt angår videreudsendelse i kabelanlæg af radio- eller fjernsynsudsendte værker.”

- 6.3. Det fremgår af kulturministerens besvarelse den 11. november 2003 på spørgsmål nr. 11 i forbindelse med samme lovforslag, at det er "DR og TV2's kontraktspraksis kun at erhverve rettigheder til den primære udsendelse; herefter må de kabeloperatører, der ønsker at videredistribuerer DR og TV2's udsendelser, selv indhente de fornødne tilladelser." (MS94)

Når danske rettighedshavere giver deres tilladelse til den primære anvendelse, gør de det således i tillid til, at de vil blive vederlagt igen i forbindelse med tv-distributørers rettighedsklarering hos Copydan af den sekundære anvendelse.

- 6.4. Kulturministeren besvarede den 11. maj 2005 et § 20-spørgsmål (nr. S 1158) om Copydan-ordningen. I svaret anførte ministeren bl.a. (MS98):

"Den internationale konvention om ophavsret, Bernerkonventionen, forpligter Danmark til at have regler, som sikrer rettighedshaverne betaling for videreudsendelse af deres værker i kabelanlæg. Når et kabelanlæg – der udgør en anden enhed end den radio-eller tv-station, der står for udsendelserne – foretager en samtidig viderespredning af en udsendelse, er der tale om en ny offentlig fremførelse af de udsendte værker.

Det er altså ikke kabelhusstandens modtagelse, der er afgørende for betalingen. Afgørende er derimod distributionen til almenheden. Det er den kommercielle eller ikke-kommercielle distribution af radio- og tv-udsendelser i et kabelanlæg, der er den ophavsretlige begivenhed. Ejeren af kabelanlægget er ansvarlig for, at rettighederne er klareret, dvs. i praksis at der afregnes til rettighedshaverne. Kabelanlægget har dog mulighed for at overføre betalingsforpligtelsen på den enkelte bruger.

Hvem der skal stå for betalingen til rettighedshaverne, er et kontraktspørgsmål. Mange satellit-tv-stationer har i deres kontrakter med rettighedshaverne også klareret kabelrettighederne, således at kabelanlægget ikke skal betale separat herfor til Copy-Dan. Sådan er kontraktpraksis i DR og TV 2 imidlertid ikke. DR og TV 2 klarer alene udsendelsesrettighederne – ikke retten til kabelanlægs viderebredning af udsendelserne.

Hvis man fra lovgivers side forpligtede DR og TV 2 til også at klarere kabelrettighederne i deres kontrakter med rettighedshaverne, ville det afgjort kræve nærmere overvejelser om de økonomiske konsekvenser, bl.a. for størrelsen af licensen. Det er på den baggrund ikke aktuelt at gennemføre en sådan forpligtelse.”

- 6.5. I kulturministerens svar af 18. maj 2022 på spørgsmål nr. 242 fra Folketingets Kulturudvalg (Alm. del), forholdt kulturministeren sig konkret til betydningen af begrebet ”den danske rettighedsmodel” (**MS145**):

”Det lægges til grund, at der med den danske rettighedsmodel menes det danske aftalelicenssystem. Spørgsmålet er i øvrigt meget bredt formuleret, og besvarelsen er derfor afgrænset til det audiovisuelle område og forvaltningsorganisationerne Copydan Verdens TV og Create Denmark. Aftalelicens er en aftale forhandlet med en organisation, som repræsenterer en tilpas mængde rettighedshavere. Aftalelicenskonstruktionen er kendetegnet ved, at en aftale indgås mellem en bruger – fx DR – og en kollektiv forvaltningsorganisation – fx Copydan Verdens TV – udstrækkes til også at dække de rettighedshavere, som ikke er repræsenteret af organisationen – dvs. alle. [...] Modellen er velkendt i dansk og nordisk ophavsret. Hensynet bag aftalelicensen er at give nem adgang til alle relevante rettigheder til en given brug, skabe forsyningssikkerhed for brugerne og samtidig sikre, at rettighedshaverne modtager betaling for brug af deres rettigheder.

[...]

Til brug for besvarelsen har jeg [...] indhentet bidrag fra Copydan Verdens TV, der oplyser følgende:

"Der spørges til "den danske rettighedsmodel, herunder klarering af rettigheder" og til "pengestrømmene imellem de kollektive forvaltningsorganisationer som fx Copydan og Create Denmark siden 2014". I Copydan regi indebærer "den danske rettighedsmodel", at kunstnere og kulturproducenter modtager betaling, når virksomheder bruger og laver forretning på deres indhold. Betalingen er baseret på, at kunstnere og kulturproducenter ikke overdrager alle deres rettigheder, og derved bibeholder en adgang til at få betaling for rettighederne (klarering) alt efter, hvor værdifuldt indholdet viser sig at være. Modellen indebærer, at virksomheder, som laver forretning på kunstnere og kulturproducenters indhold, betaler en andel af deres indtjening retur i det kulturelle kredsløb. Herved sikres betaling og finansiering af nyt indhold (tv, musik, film etc.). [...] Copydan varetager rettighedsforvaltning inden for afgrænsede områder. [...] De pågældende områder er baseret på, at Folketinget på disse områder har ønsket, at der blev skabt en infrastruktur, hvor brugere kan få adgang til de rettigheder, som de ønsker at bruge, og rettighedshavere kan få betaling for denne brug. Folketinget har bl.a. besluttet dette inden for kundskabsformidling, indholdsdistribution og arkivudnyttelser. Rammerne for forvaltningen er reguleret i Lov om kollektiv forvaltning. Afregningen til rettighedshaverne fremgår af transparensrapporter, som er offentligt tilgængelige på Copydans website."

Jeg kan henholde mig til [...] Copydan Verdens TVs oplysninger."

- 6.6. I maj 2023 afgav kulturministeren en kulturpolitisk redegørelse, bl.a. om ophavsretten. På side 38 findes en beskrivelse af den danske rettighedsmodel og aftalelicenssystemet (**MS168**):

"Ophavsretten er en vigtig grundpille i det kulturelle kredsløb og er ofte en forudsætning for, at der er incitament til at skabe ny kunst og kultur. Reglerne om ophavsret skal på den ene side sikre, at rettighedshaverne får betaling for andres brug af deres værker og på den anden side, at brugernes adgang til samt udbredelsen af litterære eller kunstneriske værker ikke begrænses unødigt."

Den danske rettighedsmodel er kendetegnet ved kollektive løsninger som fx aftalelicenssystemet, som siden 1960'erne har været et fyrtårn i dansk og nordisk ophavsret. Aftalelicens indebærer, at en aftale forhandlet med en forvaltningsorganisation, som repræsenterer en tilpas mængde rettighedshavere, udstrækkes til også at dække de rettighedshavere, som ikke er repræsenteret af organisationen. Hensynet bag aftalelicenssystemet er at skabe forsyningssikkerhed for brugerne og samtidig sikre, at rettighedshaverne modtager betaling for brug af deres rettigheder. Det sikrer en simpel og ubureaukratisk måde at indgå aftaler, der indebærer brug af store mængder beskyttet indhold, og det har bl.a. betydet, at der er udviklet digitale løsninger i Danmark om adgang til indhold, som ikke er set i andre lande.

Aftalelicenssystemet forudsætter eksistensen af velfungerende kollektive forvaltningsorganisationer, som varetager de enkelte medlemmer og ikke-medlemmers rettigheder. Dansk ophavsret er således også kendetegnet ved stærk repræsentation i kollektive organisationer og forbund. Organisationerne sikrer, at de enkelte rettighedshavere modtager betaling. Dette underbygges af den betaling, de kollektive organisationer udbetaler til rettighedshaverne. De kollektive midler er en essentiel del af kunstnere og kulturproducenters økonomi.

Nogle af de vigtigste forvaltningsorganisationer er Copydan, Koda [...]."

7. RETTIGHEDSHAVERNE INDSÆTTER FORBEHOLDSKLAUSULER I KONTRAKTER

- 7.1. Danske rettighedshavere har gennem en årrække konsekvent og systematisk forbeholdt sig deres rettigheder til brug i henhold til ophavsretslovens § 35 ved aftaleindgåelser med producenter og tv-stationer. Det samme gælder i forholdet mellem producenter og tv-stationer, når parterne indgår aftaler om ret til at udsende film- og tv-produktioner i fjernsynet.
- 7.2. De enkelte kunstnere indgår aftaler med producenter og tv-stationer med et forbehold om, at de bevarer deres ret til vederlag for brug omfattet af ophavsretslovens § 35. I praksis indgås disse aftaler enten af kunstnernes organisationer i form af overenskomster eller på grundlag af forhandlede standardaftaler. I andre tilfælde – navnlig på Koda-området – omfatter den grundlæggende rettighedsoverdragelse slet ikke tredjemands videreudsendelse m.v., hvorfor en forbeholdsklausul ikke er påkrævet.

- 7.3. Kunstnerne og producenterne overlader forvaltningen af deres rettigheder til deres branchebestemte rettighedshaverorganisationer, som derefter overdrager rettighederne videre til Copydan. Copydan håndterer licenseringen af rettighederne og sikrer betaling, som efterfølgende fordeles til rettighedshaverne.
- 7.4. Det kan på baggrund af kontrakt- og overenskomstpraksis om brug i Danmark lægges til grund, at billedproducenter og de mange typer af kreativt medvirken-de bevarer deres vederlagsrettigheder omfattet af § 35 for alle typer af tv-produktioner og for alle typer af tv-kanaler.
- 7.5. At denne markedsnorm er fuldkomment indarbejdet bekræftes også af, at der flere steder i den offentligretlige regulering i Danmark er krav til, at rettighedshaverne i aftalevilkår skal kunne tage forbehold for at kræve vederlag ved re-transmission m.v. i Copydan, således at der dannes grundlag for vederlagskrav.
- 7.6. Således fremgår følgende af Det Danske Filminstituts "Almindelige Vilkår" for støtte pr. 15. august 2020, der fremlægges som **bilag 197**, pkt. 21.14 (**IV-E1514**):

"Det er et vilkår for at opnå støtte i henhold til støttevilkårene, at støttemodtager og de underliggende rettighedshavere har adgang til at forbeholde sig deres rettigheder omfattet af aftalelicensbestemmelserne i ophavsretsloven og lignende ordninger, som er aftalt mellem kunstnerorganisationer og producentorganisationer."

- 7.7. I Kulturministeriets public service-kontrakt med DR for 2022-2025, der fremlægges i uddrag som **bilag 198**, er følgende sat ind som vilkår (**IV-1676**):

"Når DR producerer indhold, skal det ske under ordnede forhold, dvs. efter overenskomstmæssige løn- og arbejdsvilkår, der er gældende i branchen, og ved brug af det danske rettighedssystem. Det indebærer, at DR også bærer et ansvar for at sikre, at DR's underleverandører lever op til overenskomstlignende vilkår."

- 7.8. En lignende formulering findes i Kulturministeriets public service-kontrakt med TV 2 for 2024-2026, der fremlægges i uddrag som **bilag 199 (IV-1796)**:

"Danmark bygger på ordnede forhold på arbejdsmarkedet. Når TV 2 producerer indhold – herunder ved indkøb af entreprisproduktioner hos uafhængige produ-

center – skal det ske i respekt for dette og ved brug af det danske rettighedssystem, der har til formål at sikre en rimelig honorering af rettighedshavere.”

- 7.9. Disse krav i forbindelse med offentlig støtte til audiovisuelle produktioner flugter med en indstilling fra Kulturministeriets udvalg om finansiering af dansk digital indholdsproduktion (Thomas Riis-udvalget). I udvalgets rapport, ”Fremtidens danske indholdsproduktion” (2017), er der følgende forslag under pkt. IX (**IV-E1349**):

”På området for dansk audiovisuelt indhold bør vilkår for tildeling af offentlig støtte til film og tv-serier m.v. i højere grad end i dag bidrage til at sikre, at det økonomiske kredsløb for produktion af dansk audiovisuelt indhold fungerer. Støttemodtagere – danske som udenlandske – agerer på et dansk marked, som er skabt i samspil mellem mange interessenter; producenter, kunstnere, organisationer, tv-stationer, tv-distributører og offentlige institutioner, hvilket støttemodtagere drager fordel af. Derfor bør det være et vilkår for at få støtte, at det via rettighedssystemet sikres, at der går penge tilbage i kredsløbet, når produktionerne udnyttes. Der skal sikres et lovgivningsmæssigt grundlag for, at Det Danske Filminstitut stiller som vilkår for udbetaling fra støtteordninger, at den nuværende praksis for opkrævning og fordeling af vederlag til rettighedshaverne skal kunne opretholdes og udbygges i takt med den teknologiske udvikling inden for rammerne af aftalelicenser i ophavsretsloven og tilsvarende områder.”

- 7.10. I rapportens pkt. X konstateres det i tråd hermed (**IV-E1349**):

”I Danmark er der en velfungerende rettighedsmodel og et velfungerende aftale-system på tv-området. Dette er vigtigt at bevare og udvikle.”

- 7.11. Gennem årene, senest i 2021 og 2026, er der indgået generelle rammeaftaler mellem producent- og kunstnerorganisationerne, der knæsætter forbehold efter ophavsretslovens § 35 på tværs af de individuelle kontrakter på området.

8. **DEN DANSKE RETTIGHEDSMODEL ADSKILLER DANMARK FRA ANDRE LANDE**

- 8.1. EU-lovgiver har i de senere år nærmet sig den danske rettighedsmodel. Den danske rettighedsmodels lange levealder har imidlertid medført nogle særlige forhold på det danske marked, der adskiller Danmark fra andre lande.

- 8.2. I Danmark er tv-indhold i meget vidt omfang blevet finansieret gennem betaling fra de enkelte tv-seere – dels i form af abonnementsvederlag til tv-stationer, dels gennem vederlagsbetalinger til rettighedshaverne gennem kollektive licenser. Som konsekvens har danske tv-seere haft adgang til langt flere dansk-sprogede tv-kanaler og langt mere danskproduceret indhold, end hvis hele finansieringen var kommet fra licens (for så vidt angår public service-tv-kanaler) eller abonnements- og reklameindtægter (for så vidt angår kommercielle tv-kanaler).
- 8.3. Dette står i kontrast til resten af EU, inklusive de andre nordiske lande, hvor betalings-tv-pakker hverken har eller har haft samme betydning og udbredelse som i Danmark. I andre EU-lande finansieres tv-indhold i højere grad via reklameindtægter.

9. SAMMENFATNING

- Den danske rettighedsmodel bygger på, at ophavsretligt relevante udnyttelser honoreres løbende, og ikke udtømmes ved et frikøb eller ved den primære udsendelse alene. Dette følger af dansk ret, aftalelicenssystemet i ophavsretsloven og den faste forudsætning, at videreudsendelse og tilknyttede digitale tv-tjenester udgør selvstændige udnyttelser, der udløser særskilt vederlag.
- På § 35-området er modellen, at tv-stationer klarer den primære udsendelse, mens tv-distributørerne klarer og betaler for den sekundære udnyttelse, dvs. videreudsendelse og tilknyttede digitale tv-tjenester. Betaling i flere led er således det bærende princip i systemet.
- Denne grundstruktur er understøttet af international ret, EU-lovgivning, danske lovforarbejder og Højesterets praksis. Også nyere lovgivning bygger udtrykkeligt på, at kollektiv rettighedsforvaltning og løbende vederlag er en integreret del af dansk ophavsret.
- Der har ikke fra politisk hold været noget ønske om at afvikle eller indskrænke den danske rettighedsmodel. Tværtimod har skiftende kulturministre, lovgiver og offentlige institutioner beskrevet modellen som velfungerende og som en central del af det økonomiske kredsløb bag dansk indholdsproduktion.

- Rettighedsforbehold på det område, der dækkes af ophavsretslovens § 35, har udviklet sig over de sidste mange år. Rettighedsforbehold er i dag en fast bestanddel af standardaftaler og overenskomster. Det indebærer, at der i dag gælder rettighedsforbehold for alle rettighedsgrupper, såvel kunstnere som producenter.
- Rettighedsforbehold er således en markedsnorm i Danmark.

**VIDNEERKLÆRING FRA MARTIN GORMSEN, EKSTERN KONSULENT FOR COPYDAN
VERDENS TV, I SAG NR. 128 FOR OPHAVSRETSLICENSNÆVNET, COPYDAN M.FL. MOD TDC
BRANDS OG TDC NET**

I. Introduktion

Spørgsmål 1: Hvilken tilknytning har du til Copydan Verdens TV og Koda, og hvilke områder har du arbejdet med?

Svar: Jeg har igennem de sidste 10 år fungeret som ekstern konsulent for Copydan. Fra 2011 til 2015 var jeg direktør i Copydan. I perioden 1999 til 2015 var henholdsvis underdirektør og vicedirektør i Koda. Oprindeligt var jeg advokatfuldmægtig hos Lassen Ricard.

Siden 1993 har jeg været involveret i alle forhandlinger, som henholdsvis Copydan, Koda og UBOD, har haft med TDC Brands.

II. Aftaleområder og rettighedsafgrænsning

Spørgsmål 2: Hvad forstås ved betegnelsen Hovedområdet?

Svar: Hovedområdet er betegnelsen for de aftaler, hvor UBOD deltager.

Det er en betegnelse, der er brugt af parterne, gennem årtier. Når TDC Brands i sagen ved Sø- og Handelsretten skriver, at de ikke forstår opdelingen mellem Hovedområdet og Koda/mellemgruppe-området, er det ikke udtryk for den forhandlingsmæssige og aftalemæssige virkelighed.

Sondringen mellem Hovedområdet og Koda/mellemgruppe-området er brugt i parternes aftaler, og kan genfindes flere steder i ordlyden af aftalerne.

Spørgsmål 3: Hvilken betydning har det, at UBOD indgår sammen med Copydan og Koda på Hovedområdet?

Svar: Det har den betydning, at hvor UBOD repræsenterer tv-stationen, så leverer Rettighedshaverne tilsammen 100 % af rettighederne.

Spørgsmål 4: Hvad er en Copydan tv-kanal?

Svar: Det er en tv-kanal, hvor tv-stationen, er repræsenteret gennem UBOD.

De praktisk vigtigste Copydan tv-kanaler er DR's kanaler, TV 2 regionskanalerne og de vigtigste nabolandskanaler; det er især ZDF, ARD og SVT.

Spørgsmål 5: Hovedområdet angår ikke kun videreudsendelse af Copydan tv-kanaler, men også digitale tv-tjenester. Hvorfor?

Svar: Det er fordi tv-pakke produktet i dag for de fleste tv-pakke kunder har ændret karakter til et underholdningsunivers, der er et mix af flowkanaler og on demand tilbud.

Spørgsmål 6: Når det gælder digitale tv-tjenester, hvorfor taler man da om alle tv-kanaler og ikke kun Copydan tv-kanaler?

Svar: Rettighedssituationen er anderledes for digitale tv-tjenester end for flow tv-kanaler. Udover portabilitet indebærer digitale tv-tjenester en eksemplarfremsstilling og en on demand tilrådighedsstillelse. Tv-stationerne erhverver i mindre omfang rettigheder for digitale tv-tjenester, og det er nødvendigt at tage højde for det i både aftaler og bagvedliggende fordelinger.

På tv-kanaler, der ikke er Copydan tv-kanaler, får fx udenlandske tv-producenter vederlag for fx NPVR, medens de ikke får vederlag for retransmission. Der er altså flere udestående rettigheder på andre tv-kanaler end Copydan tv-kanaler. Desuden er det sådan, at flere af de digitale tv-tjenester er funktionaliteter, der anvendes på tværs af tv-kanaler; forbrugere ville ikke kunne forstå, hvis de kun kunne optage fra bestemte tv-kanaler, og derfor

er det praksis groft sagt sådan, at enten etableres en digital funktion for alle tv-kanaler eller for ingen tv-kanaler.

Spørgsmål 7: Hvad menes i denne sammenhæng med de "udestående rettigheder"?

Svar: Udestående rettigheder er en lidt dårlig branchebetegnelse for den samlede mængde af rettigheder, der ikke er klareret eller honoreret af tv-stationerne – og for hvilke der derfor betales vederlag til de individuelle rettighedshavere gennem Copydan og Koda.

Spørgsmål 8: Hvad forstås ved betegnelsen Koda/mellemgruppeområdet?

Svar: Det er en residual i forhold til Hovedområdet. Det indebærer, at der er tale om indhold fra tv-kanaler, hvor tv-stationen ikke er repræsenteret af UBOD eller hvor rettighederne ikke er klareret gennem hovedaftalen for digitale tv-tjenester. For catch up på tv-kanaler, der ikke er med i UBOD, er 48 timers catch up klareret gennem aftalerne på hovedområdet. Dag 3 til 7 er klareret gennem aftalerne på Koda/mellemgruppe området.

Koda/mellemgruppe området adskiller sig fra Hovedområdet ved, at tv-stationen ikke er repræsenteret gennem UBOD. Tv-stationers rettigheder er aldrig klareret gennem aftaler på koda/mellemgruppeområdet.

Spørgsmål 9: Hvilken betydning har det, at tv-stationernes egne og erhvervede rettigheder ikke indgår i tilladelserne på Koda/mellemgruppeområdet?

Svar: Det betyder, at tv-stationens rettigheder købes af tv-distributøren uden om Copydan. I praksis i direkte aftaler mellem tv-stationen og tv-distributøren. Konsekvensen er også, at rettighedsvederlaget der betales for en ikke-copydan-tv-kanal alt andet lige er lavere end vederlaget for en copydan tv-kanal, fordi licenserne omfatter færre rettigheder.

Spørgsmål 10: Hvorfor behandles Koda/mellemgruppeområdet som et særskilt område?

Svar: UBOD deltager hverken i forhandlingerne eller aftalerne på Koda/mellemgruppeområdet. Det forholder sig sådan, at UBOD/tv-stationerne har modstridende interesser i

forhold til Copydan og Koda på Koda/mellemgruppeområdet; tv-stationernes ønske vil være at Copydans og Kodas rettigheder værdisættes lavest muligt. Dette er særligt udpræget for så vidt angår TV 2.

Forhandlingerne har derfor også altid været adskilt, og selvom aftalerne for fx Bland Selv og You-TV har været forhandlet parallelt, så har de aldrig været betinget af hinanden. Aftalerne har heller ikke været underskrevet samtidigt. Typisk er aftalerne på Hovedområdet forhandlet og indgået først og aftaler på Koda/mellemgruppe området er kommet efterfølgende. Årsagen er som angivet ovenfor, at tv-stationerne har modstridende interesser i forhold til Copydan og Koda på Koda/Mellemgruppeområdet.

Det er også årsagen til, at Rettighedshaverne ikke bare har anlagt én samlet sag ligesom TDC Brands A/S i Sø- og Handelsretten. Copydan og Koda har ingen interesse i at inddrage UBOD (og dermed tv-stationerne) på Koda/mellemgruppe området.

En nuance er, at når det drejer sig om digitale tv-tjenester, så var forhandlingerne meget omfattende og hvilede på grundige økonomiske analyser, hvor den samlede rettighedsøkonomi og TDC Brands mulighed for at øge tv-pakke priserne blev inddraget. Både TDC Brands og vi betragtede aftalerne som helhedsløsninger, og der blev også indsat skrivelser herom i aftaleteksterne.

III. Rollefordelingen mellem Copydan, Koda og UBOD

Spørgsmål 11: Kan du kort forklare rollefordelingen mellem Copydan, Koda og UBOD i den tilladelse, som sagen angår?

Svar: Copydan repræsenterer film- og tv-producenter og alle de forskellige grupper af kunstnere såsom journalister, fotografer, dramatikere, skuespillere, instruktører, lysfolk og scenografer. Det er både kreativt medvirkende og præeksisterende rettighedshavere. Indenfor musikken repræsenterer Copydan alle typer af udøvende musikere samt musikelskaberne.

Koda repræsenterer komponister, tekstforfattere og musikforlag. Musikforlagenes rettigheder er erhvervede rettigheder fra komponister og tekstforfattere.

UBOD koordinerer tv-stationernes rettigheder. Formelt indhentes rettigheder fra de enkelte deltagende tv-stationer.

Copydan, Koda og de tv-stationer, der deltager i UBOD-samarbejdet, har optrådt samlet i aftaleforholdet med TDC Brands og TDC Brands' forgængere siden 1985. Det var reelt et krav efter lovgivningen.

Spørgsmål 12: Hvordan adskiller UBOD sig fra Copydan og Koda?

Svar: Tv-stationer er både rettighedsbrugere (i forhold til kunstnere og producenter for deres egne udsendelser) og rettighedshavere (i forhold til fx tv-distributører). De har også en helt anden lovgivningsmæssig stilling bl.a. fordi deres rettigheder i praksis godt kan varetages individuelt.

De reelle rettighedshavere på UBOD-siden er tv-stationerne.

Når tv-stationernes egne og erhvervede rettigheder koordineres gennem UBOD-strukturen, fungerer det sådan, at UBOD's sekretariat, i praksis advokat Ann Grew Pfeiffer, deltager i forhandlingerne. UBOD sørger for at dialogen bagud under forhandlingerne og sørger også for at indhente samtykke til de indgåede aftaler.

Den samlede klarering gør det muligt for tv-distributørerne at få 100 % af rettighederne til indholdet.

IV. TDC Brands' tv-produkt

Spørgsmål 13: Kan du beskrive, hvad det er for et tv-produkt, TDC Brands' kunder i dag har adgang til?

Svar: Kunderne møder i dag et underholdningsunivers, der er et mix mellem flow og on demand indhold. Det er vigtigt at være opmærksom på, at kunderne ikke møder samme produkt, fordi produktet både kan sættes op på mange måder og er afhængig af den valgte tv-

pakker. Der er også kunder, der i praksis bare ser flow-tv og er glade for det. Der bliver færre og færre af dem, men det er noget, der har spillet en stor rolle i de indgåede aftaler.

Kombinationen af lineære tv-kanaler og digitale funktioner i samme brugerflade giver kunden flere valgmuligheder. Det er over tid også blevet lettere at bruge de digitale funktioner, fordi de i dag typisk er tilgængelige på den primære skærm.

TDC Brands' præsentation af indholdet i underuniverser som film, serier, børn og dokumentar øger overblik og tilgængelighed. Det er især vigtigt, når personer i en familie i højere grad selv vælger indhold til hver sin skærm. Den såkaldte samseningsfaktor har været faldende gennem mange år.

TDC Brands' indførsel af en søgefunktion viser, at fokus er skiftet fra tv-kanaler til de enkelte tv-programmer. Kunderne er mere optaget af hvilke tv-programmer de ser end hvilke tv-kanaler, som tv-programmerne har været sendt på. Det er en naturlig følge af, at indholdet blandes på tværs af tv-kanaler.

Spørgsmål 14: Hvad betyder web-tv, Start Forfra, Catch Up, DRTV, N-PVR/PVR for kunden?

Svar: I forhold til web-tv er betydningen meget varierende. For børnefamilier og familier med en fritidsbolig betyder web-tv rigtig meget. For andre er det meget afhængigt af, hvor meget man er på farten. I dag har en familie mange skærme og det har et stor praksis betydning at kunne se tv på andet end tv-skærmen i stuen. Især iPads betyder meget.

Start forfra er en flownær tjeneste, som særligt har en værdi, når man zapper rundt og falder over et program. Pausefunktionen, der ikke omtales så meget, og som er en del af start forfra, har også stor betydning. Catch up handler om adgang til at se tv-programmer on demand, altså sådan kunden får stillet et katalog af indhold til rådighed. Både Start Forfra og Catch Up gør det meget lettere at finde noget, som man har lyst til at se.

DRTV er et kæmpe katalog af indhold, som kunderne kan gå ind som en integreret del af underholdningsuniverset. Indholdet kan også optræde i de tematiserede slynger med indhold.

NPVR/PVR betyder rigtig meget for nogle kunder, fordi NPVR taler til et urmenneskeligt instinkt om at samle til senere. I praksis kan kunden opbygge en samling af fx spillefilm og tv-serier.

For TDC Brands har NPVR/PVR stor betydning, fordi tjenesten modvirker opsigelser. Man mister jo sine samlinger, hvis man opsiger abonnementet.

Spørgsmål 15: TDC Brands gør gældende, at digitale tv-tjenester og on demand i dag er markedsnorm, og at det derfor ikke er noget, forbrugeren er villig til at betale for. Hvordan ser du på det?

Svar: Normalt er det sådan på et marked, at hvis noget efterspørges meget, så er det mere værd. Det er svært at se, at det skulle være anderledes her. For nogle typer af tv-kanaler fx nabolandskanaler og børnekanaler er on demand det langt mest værdifulde.

Det er ikke rigtigt, at en funktion mister kommerciel værdi, fordi kunderne efterhånden forventer den. Det forholder sig omvendt.

Spørgsmål 16: Kan on demand på SVOD-tjenester som Netflix eller Disney+ uden videre sammenlignes med on demand på de tv-kanaler i TDC Brands' platform, hvor Rettighedshaverne leverer rettighederne – for eksempel DR og de TV 2-rettigheder, der indgår i tillægsdelen?

Svar: Selvfølgelig er der mange forskelle, men grundlæggende er YouSee appen også en samlet kæmpe streamingtjeneste, der opfylder samme behov og funktion som fx Netflix eller Disney+.

YouSee appen har også flowkanaler og flownære tjenester som start forfra og pause. Det samlede on demand katalog i YouSee appen er langt større end i Netflix og Disney+. Det skiftes også meget oftere ud. Men det er også et dyrere produkt.

Den langt største forskel er mængden af dansk indhold. Forbrugere er først og fremmest optaget af dansk indhold, herunder nyheder, drama og underholdning. Alle undersøgelser af medievaner viser, at det er det danske indhold, der tiltrækker mest publikum. Især blandt den modne og ældre del af befolkningen, der er de typiske tv-pakkekunder.

V. Udviklingen af digitale tv-tjenester

Spørgsmål 17: Hvordan begyndte de digitale tv-tjenester i forholdet mellem parterne? Hvilke tjenester kom først ind i aftalegrundlaget?

Svar: Samtalerne begyndte i midten af 00'erne. Før det handlede den digitale udvikling primært om at give valgmuligheder i form af kodede tv-kanaler og tilvalgspakker.

Den første reelle digitale tv-tjeneste var Start Forfra i brancheaftalen fra 2008. Der var dog også enkelte forsøgsaftaler inden, men ikke noget i større skala.

██████ der dengang var ████████ i TDC Group, holdt den 24. september 2014 et oplæg for Kulturudvalget om den danske rettighedsmodel og TDC's produktlinje. Oplægget indeholder en tidslinje (III-E843-E844), der viser produktudviklingen frem til dette tidspunkt. Tidslinjen indeholder et godt overblik.

Spørgsmål 18: Hvilken rolle spillede TDC Brands' egne produktønsker i udviklingen af de digitale tv-tjenester, og hvordan fungerede det i praksis, når TDC Brands ønskede at lancere et nyt produkt?

Svar: TDC Brands produktønsker har været altafgørende. Der er aldrig kommet funktionalitet ind i aftalerne, der ikke har været efterspurgt af TDC Brands.

Det har ikke været samme forløb hver gang. Til at starte med var det meget en brancheting, men branchetiltagene havde også TDC Brands som drivende kraft. Senere ønskede TDC Brands mere individuelle aftaler. Produktønsker er altid bragt ind som "overvejelser", der forudsatte, at der kunne opnås enighed om økonomi.

TDC Brands' produktønsker har givet anledning til mange svære overvejelser på Rettighedshaversiden. Primært fordi produktønskerne har været meget omfattende og jo kanibalisierer andre indtægtsstrømme, der er vigtige for de mange aktører på rettighedshaversiden.

Arbejdet med at tilbyde nye tilladelser har været enormt. Navnlig fordi licenserne involverer mange udenlandske rettighedshavere og disse ikke er tvunget ind i licenserne. Der er mig bekendt ingen andre europæiske lande, der har "væg-til-væg" licenser på catch up, hvor der stort set ikke er nogen huller. Det er også usædvanligt, at der er adgang til NPVR. Især store udenlandske producenter er vant til kun at give catch up rettigheder gennem tv-stationer og ikke gennem kollektiv forvaltning, som det sker i Danmark.

Det har været TDC Brands' ønske, at de digitale tv-tjenester blev set samlet i én tarif. Rettighedshaverne har ikke haft det ønske. Selvom der er givet store prisreduktioner ved sammenlægningen af tjenesterne, så har det selvfølgelig også givet en større forudsigelighed for rettighedshaverne. Fx NPVR blev reelt givet som en del af en samlerabat, og har aldrig haft en selvstændig pris i forhold til TDC Brands.

VI. Aktiveringstal og seertal

Spørgsmål 19:

[REDACTED] Kan du kort forklare, hvad notatet viser, og hvilke data notatet er baseret på?

Svar:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Spørgsmål 20: Hvorfor er det relevant for denne sag, at brugen i stigende grad ligger på DR, TV 2 og nabolandskanalerne?

Svar: Det er banalt set relevant, fordi det er sådan, at de store internationale tv-stationer som Viaplay Group, Discovery, Fox, Disney og Turner erhverver mange rettigheder fra kunstnere og producenter, og derfor leverer Copydan kun en mindre del af rettighederne for disse tv-kanaler. Når det drejer sig om DR, TV 2 og nabolandskanaler er billedet et helt andet. For DR og nabolandskanalerne leverer Copydan, Koda og tv-stationerne i UBOD 100 % af rettighederne. For TV 2 leverer rettighedshaverne en meget stor del af rettighederne, og i mange situationer 100 % af rettighederne. Det gælder fx start forfra, catch up og NPVR på hovedkanalen TV 2 Danmark.

Spørgsmål 21: TDC Brands har i skriftvekslingen peget på, at seertallene har været faldende. Er Rettighedshaverne enige i det billede?

Svar: Nej. Det kommer an på over hvilken periode tallene ses, og hvad det er, der er målt i de seertal, som man kigger på.

Det er selvfølgelig centralt at se på seertal for respondenter, der har en tv-pakke. Det er jo ikke så overraskende, at kunder, der har opsagt deres tv-pakke, ikke ser så meget tv. Det næste, som man skal være opmærksom på, er, at tv-målinger kun måler flow-tv sening og visse former for on demand sening. Seertallene måler eksempelvis ikke sening på streamingtjenester som fx DRTV, sening på on demand only indhold eller sening, der sker på NPVR. Selvom der kun ses på seertal for TDC Brands kunder, så afspejler seertallene ikke al den sening, som kunden har på indhold i sin tv-pakke. Omvendt vil seertallene også dække sening, der sker fra andre kilder. Så tv-seertal har en begrænset validitet.

Parterne har i øvrigt historisk ikke tillagt seertal nogen betydning i forbindelse med forhandlinger om vederlag og vilkår. Heller ikke i de perioder, hvor der har været kraftige stigninger i seertallene.

Spørgsmål 22:

Svar:

VII. Nabolandskanaler

Spørgsmål 23: Har nabolandskanalerne historisk haft en plads i TDC Brands' tv-produkter?

Svar: Der er en stor forskellighed blandt nabolandskanalerne, også fordi nogle af dem er niche-tv kanaler. De mest udbredte er hovedkanalerne ARD, ZDF, NDR, NRK 1 og SVT 1.

Nabolandskanalerne har altid været med i tv-pakkerne, men i meget varierende omfang over tid. TDC Brands tv-pakker var oprindeligt ikke identiske i hele landet. I Midt- og Sønderjylland, Fyn og Sydsjælland samt Lolland/Falster var der mange flere tyske kanaler i tv-pakkerne. Det var imidlertid dengang store kapacitetsproblemer, og derfor skete der en reduktion i mængden af nabolandskanaler. I København var der i en del år kun 3 nabolandskanaler. Dengang var forestillingen, at nabolandskanalerne bare var fyld, der over tid ville blive erstattet af kommercielle tv-kanaler. Det billede har helt ændret sig efter tv-distributørerne har tabt unge og yngre voksne som kundegrupper – og efter dramaserier nu kan tages ud af tv-kanalerne og har deres eget liv i TDC Brands' underholdningsunivers.

Nabolandskanalerne har attraktivt indhold, fordi nabolandenes tv-stationer har meget store produktionsbudgetter, hvilket tillader dem at producere både drama og underholdningsshow på et meget højt kvalitetsniveau. Det er tv-programmer, der i streamingtjenester eller sendt på en dansk tv-kanal, ville have høje seertal. Så kvalitet er den primære

årsag til at indholdet er attraktivt. Bredere set er det også et spørgsmål om tradition. Det betyder givet noget, at nabolandenes sprog er en del af undervisningen i Folkeskolen.

Spørgsmål 24: Hvordan fungerer tekstning på nabolandskanalerne?

Svar: Tekstningen fungerer på den måde, at Copydan varetager tekstningen i samarbejde med tv-stationerne, således Copydan sørger for at udvælge de tv-programmer, der undertekstes på dansk, og sørger for at tekstningen finder sted – og tv-stationerne udsender teksterne sammen med tv-signalet, så tv-distributørerne kan medsende teksterne, når tv-kanalerne videreudsendes i tv-pakkerne.

Tv-distributørerne betaler for ud af-lommen-udgifter til produktion af underteksterne. Copydan afholder selv omkostningerne til de medarbejdere i Copydan, der arbejder med projektet. Det samme gælder de personer hos tv-stationerne, der arbejder med andet end selve underteksterne. Omkostninger til tilskæring af tekstede tv-programmer og en del andre omkostninger udføres i praksis af TDC Brands og betales ud af det samlede tekstningsbudget.

Tekstningen har gjort tv-programmerne mere anvendelige, især for kundegrupper, der ikke er fortrolige med tysk, svensk og norsk.

Spørgsmål 25: Har de digitale tv-tjenester ændret den måde, nabolandskanalerne kan bruges på?

Svar: Ja, i høj grad. Især når det gælder dramaserier, så er den primære brug on demand. Vi kan se på brugstallene, at tyske krimiserier er meget populære.

Det er let at se, at der har været en stor positiv udvikling i brugstallene. Det er en naturlig følge af længere catch up perioder og stacking i kombination med danske undertekster. Udviklingen viser, at nabolandskanalerne gennemsnitligt set er blevet mere attraktive. Men det betyder selvfølgelig ikke, at alle TDC Brands kunder er vilde med nabolandskanaler. En stor del af kunderne bruger ikke nabolandskanalerne og ser dem som unødvendigt fyld.

VIII. Nabolandskanalrabatten

Spørgsmål 26: Hvad er nabolandskanalrabatten, og hvornår blev den aftalt?

Svar: Nabolandskanalrabatten er en rabat på [REDACTED] om måneden for samtlige TDC Brands tv-kunder. Rabatten er blevet indekseret og derfor lidt højere i dag. Det er en rabat, som rettighedshaverne valgte at give i en konkret aftale. Det var [REDACTED]-aftalen, der har været gældende frem til 1. april 2024.

Rettighedshaverne gik med til rabatten, fordi de ønskede, at nabolandskanaler kom med i YouTV grundpakken.

YouTV var TDC Brands nye produkt, der blev lanceret i 2020, og som var forventet at skulle være det fremtidige hovedprodukt. Derfor var det meget vigtigt for rettighedshaverne, at der kom nabolandskanaler med i produktet, så der ikke blev store segmenter, der ikke havde adgang til nabolandskanaler. Når TDC Brands kunne undvære nabolandskanalerne i YouTV produktet, så var det fordi, at det i den lancerede form primært henvendte sig til yngre målgrupper.

YouTV blevet oprindelig lanceret uden nabolandskanaler til trods for, at parternes aftale faktisk indeholdt en pligt til at medtage nabolandskanaler i alle nye produkter. Den aftale måtte rettighedshaverne give afkald på.

Under de efterfølgende forhandlinger pressede TDC Brands hårdt på for prisreduktioner. For ikke at risikere at det samlede samarbejde blev ødelagt, accepterede Rettighedshaverne derfor, at TDC Brands fik yderligere rettigheder i form af længere catch up perioder og stacking og fik nabolandskanalsrabatten. Rabatten endte med at blive langt højere end prisen for nabolandskanalerne i YouTV, fordi YouTV aldrig fik mange kunder. Det var en konsekvens af, at rabatten blev givet til samtlige TDC Brands' tv-kunder.

Spørgsmål 27: TDC Brands vil nok udlægge rabatten som udtryk for, at nabolandskanalerne ikke er særligt attraktive, og at man derfor var nødt til at give en rabat. Hvad tænker du om det synspunkt?

Svar: Det kan der være noget om. Sagen er jo den, at TDC Brands vil bestå uden nabolandskanaler i tv-pakkerne. Selvom nabolandskanalerne har meget godt indhold, så er tv-pakke kunder også særdeles magelige. Uanset der ville være kunder, der skiftede tv-pakke leverandør, så ville langt de fleste tv-pakke kunder forblive TDC Brands kunder. Det er også TDC Brands, der sidder på kommunikationen med tv-pakke kunderne, og er mestrer i at styre en sådan situation. Derfor har TDC Brands en meget stærk forhandlingsposition. Vi følte os faktisk tvunget til at give rabatten, selvom vi fandt den ubegrundet.

Nabolandskanalrabatten er ikke en generel del af tariffene. Der eksisterer enkelte særftaler, men de er meget konkrete.

Spørgsmål 28: Hvordan adskiller YouSee Play sig fra det YouTV-produkt, som rabatten oprindeligt blev aftalt i forhold til?

Svar: YouTV var udelukkende et OTT-produkt, og appellerer derfor mere rent til yngre målgrupper. YouSee Play sælges primært som et coax og ip-tv produkt, og er derfor et mere bredt appellerende tv-pakke produkt.

Rabatten bør i dag ses i dette lys. Når YouSee play ikke er særligt målrettet yngre kundegrupper, så er rabatten ikke velbegrundet.

Spørgsmål 29: Hvis Rettighedshaverne får medhold, vil TDC Brands så være tvunget til at have nabolandskanaler i sine tv-produkter?

Svar: Nej, der vil være mulighed for at opsige dem. Derfor giver de nye vilkår mindre distributionssikkerhed for nabolandskanalerne end den hidtidige aftalepraksis.

Konkret kan TDC Brands opsige dem helt eller delvist. Realiteten er, at TDC Brands har to håndtag at skrue på; priskontrol gennem reglerne i ophavsretsloven og den helt almindelige markedsmekanisme, hvor TDC Brands kan fravælge indhold og funktioner.

IX. Udbredelsesrabatten for digitale tv-tjenester

Spørgsmål 30: Hvad forstår parterne ved udbredelsesrabatten for digitale tv-tjenester?

Svar: Det er en rabat, der gives, når flere end [REDACTED] af samtlige tv-kunder har adgang til andre digitale tv-tjenester end web-tv.

Udbredelsesrabatten blev aftalt i [REDACTED]-sommeraftalen, hvor tjenesterne også blev samlet i en tarif.

Spørgsmål 31: Kan du beskrive i korte vendinger, hvad det var for en vederlagsmodel for digitale tv-tjenester, parterne aftalte i [REDACTED] og hvad baggrunden var?

Svar: Det er en prismodel, hvor alle digitale tv-tjenester er samlet i en tarif, hvor vederlaget gradueres efter udbredelsen, og hvor vederlaget opkræves ens for alle tv-kunder, der har TDC Brands tv-pakker. Vederlaget for digitale tv-tjenester er delt op i en vederlagskomponent, der betales for alle kunder, og en komponent, der kun betales for kunder, der har adgang til andre digitale tv-tjenester end web-tv. Udbredelsesrabatten angår den individuelle komponent. Udbredelsesrabatten er konstrueret således, at prisen pr. kunde falder, hvis digitale tjenester udbredes til flere kunder.

Baggrunden for modellen var TDC Brands' ønske om at udbrede digitale tv-tjenester til flere tv-pakke kunder, øge mængden af funktionalitet og ændre vederlagsmodellen, så vederlaget blev opkrævet ens for alle tv-pakke kunder.

TDC Brands havde et ønske om at forbedre tv-pakkerne. Det handlede både om at stå stærkere i konkurrencen med streamingtjenester og om at gøre tv-pakkerne mere attraktive, så de kunne bære højere priser.

Spørgsmål 32: Hvorfra kom vilkåret om, at vederlaget skulle beregnes på hele kundebasen og ikke kun på de kunder, der fik adgang til de digitale tv-tjenester?

Svar: Det var et krav fra TDC Brands. Det indeholdt både praktiske elementer og kommercielle fordele for TDC Brands, at opkrævningen kom til at foregå på den måde. Det er givetvis sådan, at tv-pakke kunder, der bruger digitale tv-tjenester, har en lavere tilbøjelighed til at opsiges deres abonnement. Og når en tv-kunde opsiger sin tv-pakke opsiges ofte også bredbånd og mobiltelefoni. Derfor har TDC Brands en interesse i, at der ikke er en barriere i at

bruge digitale tv-tjenester. Tilbage i tid var det også sådan, at der var langt flere af TDC Brands egne kunder på egne kabelanlæg, der havde tv-bokse, og derfor var der en økonomisk fordel for TDC Brands i, at vederlaget blev gennemsnitligt.

Spørgsmål 33: Hvilke overvejelser gav det anledning til på Rettighedshaversiden, at vederlaget skulle beregnes på hele kundebasen?

Svar: Rettighedshaverne var betænkelige ved modellen, og derfor var det vigtigt for rettighedshaverne, at det fremgik, at det var TDC Brands ønske. Problemet er mindre i dag, fordi alle kunder har adgang til web-tv. Det var ikke tilfældet, da vederlagsmodellen blev aftalt.

Spørgsmål 34: Hvordan kom udbredelsesrabatten ind i aftalen, og hvordan fungerer den?

Svar: Rabatten kom ind for at adressere det forhold, at de digitale tv-tjenester blev givet til coax- og ip-tv-kunder, der alle havde købt et abonnement uden digitale tv-tjenester. Dette indebærer, at der er en stor andel af tv-pakke kunderne, der må formodes ikke at benytte de digitale tv-tjenester. Andelen af tv-pakke kunder, der ikke vil benytte eller kun marginalt benytte digitale tv-tjenester, er højere for de sidste kunder, der får adgang end for de første kunder. Det er derfor, at der er en trinmæssig model.

Rent teknisk fungerer rabatten sådan, at der gives en rabat på [redacted] på den individuelle komponent i intervallet [redacted] udbredelse, [redacted] rabat i intervallet [redacted] udbredelse og [redacted] rabat i intervallet [redacted] udbredelse.

Udbredelsesrabatten er videreført siden [redacted]-sommeraftalen. Siden er der kommet to nye kompleksiteter til. For det første indebærer DR-omlægningsaftalen fra [redacted] at der var en rabat for kunder uden digitale on demand tv-tjenester på [redacted] om måneden (svarende til 3 x yderste tarifftrin på den degressive skala). For det andet indebærer [redacted]-aftalen en tillæggsbetaling for grundpakke tv-kunder uden tv-boks for web-tv, der ophører ved fuld udbredelse af digitale tv-tjenester.

Rabattrinene fremgår senest af [redacted]-aftalen, hvor parterne præciserede nogle detaljer om den eksakte beregning af vederlaget for digitale tv-tjenester. Men den genfindes tilbage til [redacted]-sommeraftalen.

Spørgsmål 35: Hvad var tanken bag, at rabatten først slog ind ved en vis udbredelse og derefter steg i takt med udbredelsen?

Svar: Tanken er, at de digitale tv-tjenester ikke har samme værdi for alle tv-kunder. Såfremt TDC Brands skulle give digitale tv-tjenester til større grupper af kunder, så var det rimeligt med en rabat, der nedsatte marginalprisen. Der er stadig mange kunder, primært coax-kunder, der primært er orienteret mod flow-tv. Derfor er den stadig rimelig på det område.

Spørgsmål 36: Hvad var Rettighedshavernes forventninger til den løbende udbredelse, da man indgik aftalen i [REDACTED]?

Svar: Rettighedshavernes forventning var, at de digitale tv-tjenester ville blive udbredt til alle tv-pakke kunder over tid.

Forventningerne holdt stik, men det gik langsommere end antaget. Derfor indgik parterne også nogle tillægsaftaler, der gav yderligere incitament til udbredelse.

TDC Brands rapporterer hvert år i januar udbredelsen. I juli fremsender TDC Brands et estimat på andelen for det kommende kalenderår, der så lægges til grund for den praktiske opkrævning af vederlag. Der er en løbende organisk vækst i andelen, fordi eksisterende tv-pakke kunder søger mod fleksible tv-pakker, hvor digitale tv-tjenester er en fast bestanddel, og fordi alt nysalg af tv-pakker er med digitale tv-tjenester.

Alle andre tv-distributører med digitale tv-tjenester giver digitale tv-tjenester til samtlige deres kunder, hvilket muliggør en langt mere enkel afregningsmodel.

Spørgsmål 37: Når vi i påstandene sonder skarpt mellem IPTV- og coax-kunder på den ene side og OTT-only-kunder på den anden side, hænger det navnlig sammen med udbredelsesrabatten. Hvorfor mener Rettighedshaverne, at de to kundegrupper skal behandles forskelligt i forhold til udbredelsesrabat?

Svar: Den enkle årsag er, at alle OTT-only kunder har valgt et fuldt digitaliseret tv-produkt fra starten. Der foreligger ikke samme situation, som for coax og ip-tv, hvor tv-pakke kunderne oprindeligt har købt et tv-abonnement uden digitale tv-tjenester. OTT-only kunder

kan kun bruge det fuldt digitaliserede produkt, som de har købt, gennem en app eller en browser. Derfor er det utænkeligt, at de ikke benytter de digitale tv-tjenester.

X. Parternes aftalehistorik

Spørgsmål 38: Hvis vi ser på aftalehistorikken på Hovedområdet, hvordan vil du overordnet beskrive forhandlingsforholdet mellem parterne, herunder styrkeforholdet?

Svar: Hvis jeg kun må bruge et ord om forhandlingsforholdet, så vil det være "professionelt".

Hvad angår styrkeforholdet, er det nok noget, der opleves subjektivt. Set fra Rettighedshavernes side så har TDC Brands en enorm forhandlingsstyrke. Det skyldes, at TDC Brands er en meget stor professionel organisation, der har meget store ressourcer og mulighed for at håndtere konflikter. Copydan er en lille organisation med få medarbejdere, og de bagvedliggende rettighedshavere er afhængige af løbende at modtage betalinger. TDC Brands har både mulighed tage tvister om vederlag, men kan også reagere forretningsmæssigt ved at fravælge eller reducere indhold. Rettighedshaverne har omvendt ikke alternative afsætningsmuligheder og kan ikke diskretionært bruge forbudsret som forhandlingsredskab. Omtalen af Copydan som et monopol er langt fra den praktiske og forretningsmæssige virkelighed.

Spørgsmål 39: Der er et meget stort antal aftaler i aftalekomplekset. Hvis vi ser på den samlede aftaleoversigt i ekstrakten, I-E293 ff., fremgår det, at mange af aftalerne er tillægsaftaler. Hvad var typisk anledningen til, at parterne indgik sådanne tillægsaftaler?

Svar: Det har typisk været ændringer i eksisterende produkter eller nye produkter. Der er mange tilfælde, hvor indhold eller forretningsområder, er forsvundet, så der har ikke bare været tale om mere indhold/funktionalitet. Fx er radiokanaler forsvundet ud af udbuddet. Etniske tv-kanaler er stort set forsvundet. Der er ikke længere sommerhusprodukter eller salg af tv-pakker til mobiltelefoner.

Spørgsmål 40: Hvordan foregik det i praksis, når TDC Brands ønskede at lancere eller udvide et produkt?

Svar: I praksis har parterne kontinuerligt afholdt jævnlige møder i årtier. Så de emner er bragt op som led i det almindelige samarbejde. Jeg har gennem årene deltaget i flere end 500 møder med TDC Brands og virksomhedens forgængere).

TDC Brands har ofte haft ønsker om yderligere rettigheder. Men der er også eksempler på, at TDC Brands har truet med at fjerne indhold, fordi det ikke var attraktivt nok. Hvis der var tale om nye rettigheder, så har det nødvendiggjort en dialog med bagvedliggende rettighedshavere.

Spørgsmål 41: Er der eksempler på, at TDC Brands fik indrømmelser, indfasninger, rabatter eller særlige løsninger som led i forhandlingerne?

Svar: Eksemplerne er legio. Alle økonomisk betydningsfulde ændringer i aftalerne har været forbundet med vidtgående kompromisser på økonomien i alle mulige forskellige former.

Spørgsmål 42: TDC Brands har i skriftvekslingen i Sø- og Handelsretssagen gjort gældende, at priserne og vilkårene ikke var resultatet af reelle forhandlinger, og at Rettighedshaverne reelt kunne påtvinge TDC Brands vilkårene. Hvad siger du til den udlægning?

Svar: Det er forkert. Enhver kan jo gennemlæse aftalerne og se, at der er talrige eksempler på, at der er inkluderet yderligere indhold uden betaling eller priser er nedsat. Jeg vil gerne nævne et enkelt eksempel, der ikke kan læses i aftalerne. For 15 år siden var der en situation, hvor TDC Brands ved en administrativ fejl ikke havde betalt for nogle tv-kunder, og var et forhold, der rakte bagud i tid, og hvor der manglede korrekte data, så derfor forhandlede parterne en økonomisk opgørelse. Under et forhandlingsmøde stak TDC Brands daværende øverste direktør, Niels Breining, hovedet ind i forhandlingslokalet og hilste på. Efter en munter bemærkning sagde han, at hvis der ikke blev fundet en løsning, der fik den ubudgetterede udgift til at gå væk, "så fjerner jeg bare et par nabolandskanaler". Det blev sagt med et smil.

Spørgsmål 43: Når TDC Brands ønskede nye produkter, funktioner eller kanaludbud, hvem traf da i praksis beslutning om, hvordan TDC Brands' produkt skulle se ud?

Svar: Det har altid været TDC Brands beslutning. Rettighedshaverne kan selvfølgelig styre, hvad der gives samtykke til, når der er tale om digitale funktioner eller udbudsformer. Rettighedshaverne har også kunnet forhandle sig til distribution. Et godt eksempel er nabolandskanaler i YouTV. Men det er altid kommet med en pris.

Spørgsmål 44: Hvis TDC Brands ikke ønskede at betale for bestemte Copydan tv-kanaler eller digitale tv-tjenester, hvilke muligheder havde TDC Brands så for at indrette sit produkt anderledes?

Svar: TDC Brands har gennem alle årene kunnet reducere mængden af nabolandskanaler eller digitale funktioner med respekt af de aftalte opsigelsesvarsler.

Denne mulighed har haft en helt afgørende betydning for parternes forhandlinger. Når det gælder fx nabolandskanaler, så er det ikke indhold eller funktionalitet, som TDC Brands ikke kan drive sin forretning uden.

XI. Aftalerne i [REDACTED] og [REDACTED]-Sommeraftalen

Spørgsmål 45: De tre seneste aftaler, parterne blev enige om, var [REDACTED]-aftalen om udvidelse af licensen for DR-indhold (II-E711), YouTV-aftalen fra [REDACTED] (II-E727), og [REDACTED]-Sommeraftalen (II-E743). Hvad løste [REDACTED]-aftalen om udvidelse af licensen for DR-indhold, og hvad måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: [REDACTED]-aftalen om udvidelse af licensen for DR-indhold løste en kombination af to forhold. For det første, at DR gennemførte en omlægning, der indebar nedlæggelse af nogle flowkanaler og at indholdet kom ind i DRTV. For det andet at TDC Brands ønskede at have en model, hvor TDC Brands havde mulighed for at inkludere DRTV i sin til enhver tid værende form i YouSee appen. Dette var også et ønske for DR.

Rettighedshaverne måtte acceptere, at udvidelser af indholdet i DR TV ikke udløste yderligere betalinger. Det har fx haft den betydning, at DR Gensyn, der vedrører mere end 1.000 timers indhold fra DR's arkiver er kommet ind i YouSee appen uden yderligere betaling.

Rettighedshaverne måtte også acceptere en rabat på [REDACTED] om måneden gange antal TDC Brands kunder uden adgang til DRTV. Så TDC Brands fik en mindre besparelse, der dog forsvinder over tid.

Spørgsmål 46: Hvad løste YouTV-aftalen fra [REDACTED] og hvad måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: Aftalen gjorde det muligt for TDC Brands at lancere YouTV inkl. digitale tv-tjenester.

Parterne var navnlig uenige om to punkter. For det første ønskede TDC Brands ikke at medtage nabolandskanaler i YouTV. For det andet var parterne uenige om, hvorvidt udbredelsesrabatten kunne overføres til et OTT-only produkt som You-TV.

Rettighedshaverne måtte acceptere, at nabolandskanaler ikke kom med i YouTV, selvom parterne havde en principaftale om, at der skulle være nabolandskanaler med i grundpakke i alle nye tv-pakke produkter. Rettighedshaverne måtte også acceptere en uenighedsaftale i relation til spørgsmålet om udbredelsesrabat.

Spørgsmål 47: Hvad løste [REDACTED]-Sommeraftalen, og hvad måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: [REDACTED]-sommeraftalen indebar en genforhandling af det samlede aftalegrundlag. Alle elementer blev drøftet.

Parterne ønskede hver for sig ret grundlæggende ændringer i både betalingsniveau og sammensætningen af tariffene. Rettighedshaverne mente, at priserne for indhold i digitale underholdningsprodukter begrundede ændringer i betalingsniveauet og der også burde betales for nye rettigheder, mens TDC Brands mente der var grundlag for prisreduktioner.

Rettighedshaverne måtte acceptere, at der ikke skete en opjustering af priserne. Rettighedshaverne måtte også acceptere en nabolandskanalrabat for at få nabolandskanalerne med i YouTV produktet. Rettighedshaverne måtte også acceptere, at TDC Brands fik en permanent besparelse ved at nedlægge den bonus kanal, som TDC Brands distribuerede til alle tv-pakke kunder kaldet "ekstrakanalen".

Rettighedshaverne måtte også acceptere, at TDC Brands over tid ville få en besparelse på at fjerne radiokanaler fra udbuddet, selvom parterne tidligere havde aftalt en fjernelse af radiokanaler ikke skulle udløse en besparelse. Dette skete ved at konvertere betalingen til en tillægsbetaling for web-tv til grundpakke kunder uden tv-boks, der dog ville forsvinde, når alle kunder fik adgang til digitale tv-tjenester.

TDC Brands ønske var en aftale, der ikke indebar nogen stigning på sigt, og det blev også det økonomiske resultat, fordi besparelsen på "ekstrakanalen" og bortfaldet af tillægsbetalingen for web-tv omtrentligt svarede til den merbetaling pr. kunde, som ville blive resultatet af 100 % udbredelse af digitale tv-tjenester.

XII. Aftaleforholdet efter [REDACTED]-Sommeraftalen

Spørgsmål 48: Hvordan så aftaleforholdet ud, efter [REDACTED]-Sommeraftalen var indgået?

Svar: [REDACTED]-sommeraftalen resulterede faktisk i et rent bord, bortset fra uenigheden om udbredelsesrabat i YouTV. Uenigheden om udbredelsesrabat i YouTV blev løst ved, at der indtil videre gjaldt halv udbredelsesrabat.

På det administrative plan var det pænt og rent, fordi der også var klarhed om opgørelsesmetoder og reguleringsmekanismer. I tiden efter indgåelsen af aftalen var der på administrativt plan et samarbejde, der ryddede de sidste uklarheder af bordet. Uklarhederne havde ikke økonomisk substans, men drejede sig bl.a. om, hvordan der skete afrundinger, hvad der kunne give udsving på nogle tusindede ører.

I den efterfølgende periode opstod nogle uenigheder i relation til TDC Brands' lancering af YouSee Play. Det skyldes, at TDC Brands begyndte at sælge YouSee Play (og de faste tv-pakker) som OTT-only produkter. Det var ikke noget, som var drøftet mellem parterne, men bare var noget TDC Brands valgte at gøre.

XIII. Forløbet frem mod aftaleophøret

Spørgsmål 49: Hvordan udviklede dialogen og forhandlingsklimaet mellem parterne sig frem mod 2024?

Svar: Den ændrede sig. TDC Brands ophørte med at give informationer om påtænkte ændringer i udbuddet og reducerede informationer i rapporteringer. En markant ting var, at det i sensommeren 2022 viste sig, at der var en stigning i nettoprisindekset på ca. 8 %, hvad der indebar en mærkbar regulering af priserne for 2023. Det reagerede TDC Brands meget voldsomt på. Det viste sig imidlertid, at stigningerne i de følgende år blev væsentligt lavere end lønudviklingen, så det bare var et tilfældigt udsving.

I efteråret 2022 ville rettighedshaverne gerne have gang i drøftelserne mellem parterne om en ny aftaleperiode, men TDC Brands svarede henholdende, at TDC Brands "ikke var klar". Rettighedshaverne oplevede også, at flere ting blev håndteret gennem "Danske Mediedistributører" (DMD), der er en lobbyorganisation for kommercielle tv-distributører. TDC Brands ønskede, at der skulle være en proces med DMD om betalingsprincipper, men sådan at DMD ikke skulle indgå en aftale med rettighedshaverne.

Da TDC Brands mente sig klar til at indlede drøftelser i foråret 2023 skete det med et standpunkt om, at betalingsniveauet var tre gange for højt. Det var et standpunkt, som TDC Brands fastholdt uændret gennem hele processen.

Rettighedshaverne kom i Q1 2024 med forslag til både hovedindhold i midlertidige aftaler og en tvisteløsningsmodel, der indebar en prøvelse ved Ophavsretslicensnævnet.

TDC Brands' holdning til nævnsbehandling var åben men henholdende. TDC Brands ringede kort inden sagsanlægget ved Sø- og Handelsretten og sagde, at TDC Brands ikke havde afvist rettighedshavernes forslag om tvisteløsning, og at de stadig blev overvejet.

Spørgsmål 50:

[REDACTED]

Spørgsmål 51: [REDACTED]

[REDACTED]

Spørgsmål 52: Hvordan opfattede Rettighedshaverne kravet om en reduktion af rettighedsvederlaget på 2/3?

Svar: Vi opfattede det mest som et statement. Det er ikke usædvanligt, at brugere vælger at indtage ekstreme positioner, det er faktisk ganske normalt. Det usædvanlige var, at TDC Brands på intet tidspunkt opblødte standpunktet.

TDC Brands fremlagde ikke et beregningsgrundlag, der gjorde det muligt at forhandle konkret på grundlag af kravet. TDC Brands forklarede, at det var udtryk for en generel niveaubetragtning.

En reduktion på 2/3 ville betyde markant faldende afregninger til de enkelte rettighedshavere. Et fald, der ville komme oven i det fald, der kommer af antallet af tv-pakke kunder er faldende, både for TDC Brands og for hele markedet.

Min opfattelse er, at TDC Brands godt vidste, at Rettighedshaverne ikke kunne imødekomme et krav om en reduktion på to tredjedele af rettighedsvederlaget.

Spørgsmål 53: Var der noget i TDC Brands' efterfølgende produktudbud, der tydede på, at TDC Brands selv indrettede sig efter, at de omhandlede rettigheder kun havde en tredjedel af den hidtidige værdi?

Svar: Nej. TDC Brands fastholdt gennem hele forløbet, at TDC Brands ikke havde planer om produktændringer, og TDC Brands afskar enhver dialog om produktændringer. Vi fandt det påfaldende, fordi der selvfølgelig altid er løbende overvejelser om større og mindre produktændringer. Da aftalerne blev opsagt, havde TDC Brands i sagens natur ingen forpligtelse og kunne frit ændre produktet, hvis TDC Brands ønskede det. Det skete imidlertid ikke.

Spørgsmål 54: TDC Brands opsagde aftalerne på Hovedområdet til udløb den 31. marts 2024. Kan du beskrive den situation, Rettighedshaverne stod i den 1. april 2024?

Svar: Det var en panikagtig situation, fordi det hurtigt stod klart, at de løbende betalinger til individuelle rettighedshavere ville ophøre. Det var en konsekvens af, at



Rettighedshavernes reaktionsmuligheder var meget begrænsede. Det vidste TDC Brands selvfølgelig godt, og derfor tog TDC Brands uden om Copydan kontakt til de bagvedliggende rettighedshavere med tilbud om midlertidige aftaler på et lavere betalingsniveau. TDC Brands indledte blandt andet en dialog med en gruppe af film- og tv-producenter.

Det er omdiskuteret i hvilket omfang en organisation som Copydan kan nedlægge forbud mod brug. Allerede fordi forbud i en sag som denne vil indebære en standpunktsrisiko, som Copydan ikke har mulighed for at påtage sig, så var det ikke en praktisk mulighed. Det er ikke noget, som Copydan har gjort eller truet med.

Det medførte selvfølgelig en markant svækkelse af rettighedshavernes forhandlingsposition, at TDC Brands fuldt ud kunne fortsætte brugen, mens tvisten verserede.

Spørgsmål 55: Hvor længe varede den aftaleløse periode?

Svar: Den varede indtil udgangen af november 2024, hvor parterne indgik midlertidige aftaler. Parterne udsendte en fælles pressemeddelelse 2. december 2024 om de midlertidige aftaler.

Spørgsmål 56: De midlertidige aftaler er ikke fremlagt i sagen. Hvorfor ikke?

Svar: Det er fordi, at parterne har aftalt, at de som udgangspunkt ikke kan fremlægges i de verserende sager.

XIV. Andre tv-distributører

Spørgsmål 57: Har Rettighedshaverne aftaler med de øvrige væsentlige kommercielle tv-distributører?

Svar: Ja. Rettighedshaverne har aftaler med alle de øvrige tv-distributører på det danske marked, herunder Norlys, Wao, Allente og Altibox. Aftalerne er uopsagte. Flere af aftalerne rækker flere år frem.

Spørgsmål 58: Hvad er formålet med notatet om de øvrige kommercielle tv-distributører (I-E257 ff.)

Svar: Formålet er at give et indtryk af, hvad der er indgået af aftaler med andre tv-distributører, og dermed også hvordan Ophavsretslicensnævnets afgørelse vil påvirke det øvrige marked.

Spørgsmål 59: Hvorfor har Rettighedshaverne ikke bare fremlagt de øvrige distributøraftaler i fuld tekst?

Svar: Det er fordi aftalerne indeholder omtale af produkter, herunder ikke-lancerede produkter, og andre informationer, der rimeligvis bør holdes fortrolige.

Spørgsmål 60: Bygger aftalerne med øvrige tv-distributører i hovedtræk på samme tariffmæssige struktur som de hidtidige aftaler med TDC Brands?

Svar: Der er en stor transparens i markedet, fordi alle priser på tv-pakke niveau indtil fornyelig har været offentligt kendte, som konsekvens af beløbene har været opgjort særskilt på slutkundernes fakturaer pga. momsreglerne. Så det er ingen hemmelighed for nogen, at tariffene i det væsentlige anvendes på tværs af tv-distributører.

Der kan være forskelle i sammensætningen af produkterne. Der kan også gælde forskellige teknologiske begrænsninger og der kan være forskelle i samarbejdet om nabolandskanaler.

Spørgsmål 61: Er der efter din erfaring grundlag for at sige, at TDC Brands er blevet behandlet ringere end andre kommercielle tv-distributører?

Svar: Nej, bestemt ikke.

TDC Brands' størrelse og markedsposition har givet TDC Brands en mulighed for at definere og påvirke tariffer.

Modellen for digitale tv-tjenester i realiteten et fællesværk, hvis grundtræk beror på TDC Brands' ønsker, og som derefter i det væsentlige er blevet udbredt til hele markedet.

Spørgsmål 62: Hvordan adskiller TDC Brands sig fra den almindelige markedsmodel, når det gælder den delvise udbredelse af digitale tv-tjenester?

Svar: Modellerne med andre tv-distributører hviler på, at de giver digitale tv-tjenester til alle tv-pakke kunder.





XV. Sammenligninger med Sverige og Norge

Spørgsmål 63: TDC Brands har i skriftvekslingen i Sø- og Handelsretssagen sammenlignet Rettighedshavernes vederlag i Danmark med vederlag i Sverige og Norge. Hvis man gerne vil sammenligne priser på tværs af landegrænser, hvad skal man så være opmærksom på?

Svar: At markederne og klareringen af rettigheder foregår på helt forskellige måder.

En primær forskel er, at tv-stationer i Sverige og Norge frikøber rettigheder til retransmission og digitale tv-tjenester, således at vederlagene ikke flyder gennem Norwaco og Copyswede.

Det har i sagens natur betydning for værdien af den kollektive licens, hvis der indgår forskellige rettigheder i de forskellige lande. Det svarer til forskellen på enkelte købmandsværelser set i forhold til en fyldt indkøbsvogn.

Rettighedshavernes tilladelse adskiller sig fra den licens, tv-distributører kan købe i Norge og Sverige, på omfanget af de digitale tv-tjenester, mængden af nabolandskanaler og mængden af uklarerede rettigheder, der indgår i licenserne.

I Danmark er der fx væg-til-væg licenser for catch up og NPVR. TV2's ækvivalenter i Sverige og Norge indgår slet ikke i Norwacos og Copyswedens licenser. Det har en enorm betydning. Store dele af pengene for retransmission og digitale tv-tjenester går slet ikke gennem Norwaco og Copyswede, fordi klareringen sker gennem broadcasterne.

Rettighedshavernes tilladelse til udbud af digitale tv-tjenester er ikke sammenlignelig med de licenser, tv-distributører kan købe i de øvrige nordiske lande.

Det er der mange årsager til. I Norge er det fx sådan, at TV 2 Norge kræver, at TV 2 Play skal være en del af tv-pakkerne, og derfor er digitale tv-tjenester på TV 2's kanaler mindre

relevante og værdifulde. Discovery, der har en stærk markedsposition og mange tv-kanaler på det norske marked, frikøber også rettigheder til retransmission og digitale tv-tjenester. Det har heller ikke været muligt at etablere væg-til-væg catch up og NPVR i Sverige og Norge. I Sverige er markedet bare mere grundlæggende anderledes. Fx tager SVT slet ikke vederlag for egne og erhvervede rettigheder.

Spørgsmål 64: Er der andre forhold end rettighedsgrundlaget, man bør være opmærksom på, hvis man sammenligner priser på tværs af lande?

Svar: Efter min opfattelse er situationen i Norge den, at Norwaco har haft en ekstrem svag forhandlingsposition, fordi Norwaco oplever bagvedliggende rettighedshavere sælger rettighederne til broadcasterne uden om Norwaco, og fordi der ikke er nogen mærkbar efterspørgsel på nabolandskanaler. Efter Norwaco tabte nogle store retssager blev Norwaco tvunget til at indgå en række urimelige aftaler med de store norske tv-distributører med lave tarifniveauer og usaglige mængderabatter. Det er ulogisk at antage, at de norske tariffer skulle være udtryk for en højere grad af rimelighed end de danske tariffer, selv hvis der korrigeres for forskellene.

Spørgsmål 65: Har det betydning for sammenligneligheden, hvilken tv-pakkepris forbrugeren betaler i det enkelte land?

Svar: Det eneste, der omtrentligt er enighed mellem TDC Brands og rettighedshaverne om, er, at omsætning, og dermed tv-pakke priser, er en relevant målestok for betalingsniveauets rimelighed. Derfor har det indlysende betydning, at tv-pakker koster meget mindre i Sverige og Norge, hvis man vil forsøge at foretage en sammenligning.

Man kan ikke sammenligne en rettighedsbetaling pr. kunde uden samtidig at se på, hvad forbrugeren betaler for tv-produktet. Man må se på, om indhold og funktionalitet er det samme. På hvor mange rettigheder, der honoreres gennem tarifferne, og på tv-pakkernes udsalgspris og det kommercielle miljø, som de indgår i.

Spørgsmål 66: TDC Brands har også sammenlignet den pris, en svensk tv-distributør betaler for at distribuere SVT i Sverige, med den pris TDC Brands betaler for at distribuere SVT i Danmark. Hvad er problemet med denne sammenligning?

Svar: Man kan ikke sammenligne tv-kanaler, der har et land, som hovedmarked, med hvordan de pågældende tv-kanaler behandles i andre lande, hvor de har en helt anden funktion. Rettighedsforholdene er også helt anderledes, fordi en tv-station typisk vil søge at klarere så mange rettigheder som muligt, på sit hjemmemarked.

SVT i Sverige og SVT i Danmark er derfor ikke sammenlignelige.

Spørgsmål 67: Hvis man vil sammenligne nabolandskanaler, hvad bør man så sammenligne?

Svar: Så må man sammenligne de tv-kanaler, der på hvert marked har karakter af nabolandskanaler.

Rettighedshaverne har sammenlignet priserne på nabolandskanaler i Danmark, Sverige, Norge og Finland.

Denne sammenligning viser, at priserne er nogenlunde på samme niveau. Men det er en skrivebordøvelse, fordi efterspørgslen efter nabolandskanaler er fundamentalt forskellig i de enkelte lande. Tyske tv-kanaler er fx slet ikke efterspurgt i Sverige og Norge.

XVI. TDC Brands' økonomiske oplysninger

Spørgsmål 68: Hvilke typer oplysninger fra TDC Brands mangler Rettighedshaverne for at kunne forholde sig til TDC Brands' økonomiske anbringender, og hvilken betydning har disse oplysninger?

Svar: Det er navnlig oplysninger om, hvad der ligger i de tal, der indgår i regnskaberne.

Oplysninger om TDC Brands' tv-pakkepriser og produktsammensætning er i store træk oplysninger, som rettighedshaverne har kunnet fremskaffe på anden vis, men det ville være bedre ikke at have de enkelte huller, der er i data.

Oplysninger om TDC Brands' opgørelse af "tv-omsætning" har stor betydning, fordi omsætning er et aggregeret tal, hvor sammensætningen er vigtig. Det der navnlig gør tallet ubrugeligt er, at foreningskunder kun indgår på engrosniveau og hvor rettighedsbetalinger ikke

indgår. Det giver et forvrænget billede.

Oplysninger om bundling af tv, bredbånd, mobil, tv-bokse og andre ydelser har efter min opfattelse stor betydning, fordi en del af værdien af indholdet viser sig i bundlingsfordele for TDC Brands med de mere generiske ydelser som bredbånd og mobiltelefoni.

Oplysninger om TDC Brands' aftaler med kommercielle tv-stationer og streamingtjenester siger noget om, hvad der er en rimelig markedspris for indhold. De siger også noget om, hvad der er et rimeligt specifikationsniveau på tariffene, fx om det er normalt at operere med en samlet betaling for digitale tv-tjenester og flow kanaler.

Spørgsmål 69: Når TDC Brands ikke har fremlagt de underliggende data, hvilke oplysninger har Rettighedshaverne så kunnet bruge, og hvad viser disse oplysninger?

Svar: De offentligt tilgængelige oplysninger om TDC Brands' tv-pakkepriser viser, at TDC Brands meget markant har øget priserne i forhold til forbrugerne. Efter vederlagene for digitale tv-tjenester stort set er fuldt indfaset, så indebærer de løbende prisstigninger i tv-pakkepriserne, at der i de kommende år – selv hvis Rettighedshaverne får medhold i sagen – vil blive afregnet en faldende andel af tv-kundernes betalinger til Rettighedshaverne.

Oplysningerne i TDC Brands' årsrapporter om TDC Brands' tv-omsætning efter 2021 viser, at stigninger i tv-pakkepriserne også har slået igennem i den rapporterede omsætning, der dog også er påvirket af opsigelser og nedgraderinger til mindre tv-pakker. Selv, hvis der ikke korrigeres for nedgraderinger til mindre tv-pakker, hvad der er irrelevant i forhold til denne sag, så udgør rettighedsbetalingerne en faldende andel af den rapporterede omsætning.

De offentligt rapporterede oplysninger om TDC-koncernens indtjening på tv-området viser, at det er en god forretning. Den underliggende drift i TDC-koncernen genererer hvert år høje overskud.

XVII. Kollektiv forvaltning og tariffvister

Spørgsmål 70: Hvordan adskiller en kollektiv forvaltningsorganisation sig fra en almindelig kommerciel leverandør, og hvilke hensyn skal forvaltningsorganisationen tage?

Svar: En kommerciel leverandør kan ubundet sætte sin pris og kan gennemtvinge forbud, hvis prisen ikke betales. Det gælder både store og små kommercielle leverandører. Den frihed har en forvaltningsorganisation ikke. Både kommercielle leverandører og forvaltningsselskaber må tåle, at brugeren helt eller delvist fravælger indholdet. For nogle typer af rettigheder og brugssituationer er det i forhold til forvaltningsorganisationer sådan, at brugeren ikke har en realistisk mulighed for at ophøre med eller reducere brugen af rettigheder. Dette giver forvaltningsselskabet en stærk position.

En kollektiv forvaltningsorganisation kan ikke fastsætte eller fastholde et vederlag alene ud fra et taktisk forhandlingshensyn. Sådan fungerer forvaltningsorganisationer ikke.

Hvis en stor bruger kræver en meget betydelig reduktion af et hidtidigt aftalt vederlagsniveau, kan forvaltningsorganisationen ikke som udgangspunkt bare svare igen med et tilsvarende forhøjelseskrav. Tariffer og vilkår skal gennemføres nogenlunde ens på tværs af brugere, og større forskelle skal kunne forklares.

Spørgsmål 71: Hvilken betydning har disse forskelle for brugerens procesrisiko og tilbøjelighed til at nå frem til en forligsmæssig løsning af tvisten?

Svar: I en sag som den foreliggende er realiteten den, at TDC Brands i det væsentlige har alt at vinde, idet TDC Brands fuldt ud har kunnet fortsætte sin rettighedsudnyttelse, mens tvisten verserer.

Det betyder selvfølgelig, at brugerens procesrisiko bliver mindre.

Hvis brugeren får medhold, vil der være en økonomisk gevinst.

Hvis brugeren ikke får medhold, vil risikoen være begrænset, da brugeren har kunnet fortsætte driften. Denne asymmetri påvirker selvfølgelig forhandlingsmulighederne negativt. Det betyder, at der på brugersiden er begrænsede incitamenter til at indgå forlig.

Spørgsmål 72: Hvilken betydning har det for Rettighedshaverne, at der skal viderefordes vederlag til mange bagvedliggende rettighedshavere?

Svar: Det skaber på store områder en følsomhed, der gør det vanskeligt at gå ind i tvister.

Hvis der samtidig gøres tilbagebetalingskrav gældende, gør det situationen meget vanskelig at håndtere. Især på store områder.

Spørgsmål 73: Kan du forklare, hvorfor et krav om en betydelig vederlagsreduktion kan skabe et pres på forvaltningsorganisationen, selv om organisationen er overbevist om, at det hidtidige niveau er rimeligt?

Svar: Det kan det, fordi bagvedliggende rettighedshavere ikke har samme tålmodighed eller likviditetsmæssig mulighed for at leve uden løbende betalinger. Tvister er også særdeles bekostelige både i advokater og intern tid.

Dato: 29. maj 2026

Martin Gormsen

**VIDNEERKLÆRING FRA JACOB GRAFF HEDEBRINK, ADM. DIREKTØR FOR
COPYDAN VERDENS TV, I SAG NR. 128 FOR OPHAVSRETSLICENSNÆVNET,
COPYDAN M.FL. MOD TDC BRANDS OG TDC NET**

Spørgsmål 1: Hvor længe har du været administrerende direktør for Copydan Verdens TV?

Svar: 19 år.

Spørgsmål 2: Kan du kort forklare, hvad Hovedområdet er, hvad en Copydan-tv-kanal er, og hvilke kanaler der i praksis er de vigtigste på Hovedområdet?

Svar: Hovedområdet er de aftaler, hvor UBOD også er part, dvs. hvor tv-stationerne i UBOD også licenserer rettigheder sammen med Koda og Copydan. Det betyder, at de rettigheder, som tv-stationerne i UBOD repræsenterer, også indgår i aftaler på Hovedområdet.

Termen "Copydan tv-kanal" omfatter de tv-kanaler, hvor UBOD, Koda og Copydan sammen licenserer rettighederne, dvs. tv-stationens rettigheder licenseres sammen med Koda og Copydans rettigheder. De praktisk vigtigste Copydan-tv-kanaler er DRs tv-kanaler, TV 2 regionskanalerne og tv-kanaler fra nabolandene, dvs. fra Sverige, Norge og Tyskland.

Spørgsmål 3: Hvordan ser du på betydning af de digitale tv-tjenester for det tv-produkt, TDC Brands tilbyder sine kunder i dag?

Svar: Kunderne møder et produkt, som udover flow-tv, som de har været vant til og fortsat bruger som tidligere, også har fået et gigantisk on demand univers, hvor de har adgang til alle typer af indhold, hvornår de vil og hvor de vil.

Når lineære tv-kanaler og digitale funktioner ligger i samme brugerflade, er det den ultimative brugeroplevelse, og det der virker bedst som bruger. Når streamingtjenesterne vælger at medtage flow-tv-kanaler i deres on demand universer, er det af den helt banale årsag, at kunderne ønsker begge dele.

Hvis TDC Brands ikke havde tilladelse til at udbyde digitale tv-tjenester på det indhold, vi har talt om, ville det være en klassisk tv-pakke med flow-tv.

Spørgsmål 4: TDC Brands gør gældende, at digitale tv-tjenester og on demand i dag er markedsnorm, og at det derfor ikke er noget, forbrugeren er villig til at betale for. Hvordan ser du på det?

Svar: Digitale tv-tjenester er i dag en af flere forudsætninger for forbrugernes høje betalingsvillighed for en tv-pakke. Når TDC Brands sælger tv-pakker med digitale tv-tjenester skyldes det, at besparelsen ved at udelade de digitale tv-tjenester ikke vil opveje tabet. Betalingsvilligheden for et tv-produkt afhænger bl.a. af om det er i farver, med god lyd, høj billedkvalitet, stort udbud af indhold samt adgang til både flow-tv og on demand både i og udenfor ens bolig. Hver komponent bidrager til betalingsvilligheden.

Spørgsmål 5: Kan on demand på SVOD-tjenester som Netflix eller Disney+ uden videre sammenlignes med demand på de tv-kanaler i TDC Brands' platform, hvor Rettighedshaverne leverer rettighederne – for eksempel DR og de TV 2-rettigheder, der indgår i tilladelsen?

Svar: Nej. Udover forskelle i brugerflade og teknik så er der også indholdsmæssige forskelle. On demand udbuddet hos SVOD-tjenester er mere smalt og mindre foranderligt end det er hos TDC Brands, hvor udbuddet er større og forandres dagligt. Herudover er mængden af dansk indhold en meget stor forskel. TDC Brands giver adgang til voldsomt meget mere dansk indhold end SVOD-tjenester som Netflix og Disney.

Spørgsmål 6: Hvad er efter din vurdering forskellen på at købe adgang til en selvstændig engelsksproget SVOD-tjeneste og at få kanalbaserede on demand-funktioner ift. DR og TV 2 integreret i TDC Brands' egen tv-platform?

Svar: Forskellen er det danske indhold og herunder dansk public service indhold.

Hvor der samlet for DR, TV 2 regionerne, filmstøtte og Public service pulje medfinansieres nyt dansk indhold for 4,5 mia. kr. hvert år, så bruger de udenlandske SVOD-tjenester på det danske marked tilsammen i niveauet 1 mia. kr. årligt på dansk indhold.

Ved at have en samlet adgang til et tocifret antal danske flow-tv-kanaler med dansk indhold, og samtidigt kunne stille deres sendeflader over tid til rådighed som et meget omfattende dansk on demand univers er unikt. Særligt for den del af befolkningen som er vokset op med at se det danske tv-indhold og fortsat vil det.

Spørgsmål 7: Hvilken rolle har TDC Brands' egne produktønsker spillet i udviklingen af de digitale tv-tjenester, og hvordan har Rettighedshaverne håndteret sådanne ønsker?

Svar: TDC Brands ønskede at udbyde digitale tv-tjenester for at kunne styrke tv-produktet. Rettighedshaverne ville gerne søge at få mandat til at kunne indgå aftaler om dette og fik sådanne mandater fra kunstner- og producentorganisationer, hvilket i Europa var en ny ting og ikke sket tidligere. Især amerikanske producenter var forbeholdne. Omfanget af de digitale tv-tjenester er i al væsentlighed baseret på TDC Brands' ønsker.

Når TDC Brands havde nye produktønsker, redegjorde TDC Brands for deres ændringsønsker. Rettighedshaverne gik i dialog med de relevante rettighedshavergrupper for at få mandat hertil.

Det indebar en stor del penduldiplomati, hvor TDC Brands' ønsker til indhold og pris og de involverede rettighedshaveres ønsker blev søgt tilpasset hinanden, så der kunne findes aftaleløsninger.

Spørgsmål 8: Hvilken betydning havde TDC Brands' produktønsker for udviklingen af de vederlagsmodeller, parterne senere anvendte for digitale tv-tjenester?

Svar: TDC Brands har altid været den største tv-distributør i Danmark og derved haft væsentlig indflydelse på de tariffer og vederlagsmodeller for ophavsrettigheder, der bruges på betalings-tv-markedet. Det gælder både for flow-tv og digitale tv-tjenester.

Spørgsmål 9: Hvordan vil du overordnet beskrive forhandlingsforholdet og styrkeforholdet mellem Rettighedshaverne og TDC Brands i den periode, du har været involveret?

Svar: Jeg har deltaget i forhandlingerne med TDC Brands fra år 2000 og frem. I de første år var forhandlingsforholdet dårligt i den forstand, at TDC Brands meget så på rettigheder som alene en omkostning.

Omkring midten af 00'erne begyndte relationen at blive bedre, hvilket både hang sammen med personerne og et ændret syn på rettigheder. I perioden fra 2007 til 2015 var forhandlingsforholdet præget af gensidig tillid og faglig respekt. Fra 2016 og frem har min oplevelse været en mere hård tone og mindre tillid mellem parterne.

Rettighedshaverne har i den tid, som jeg kender til, altid været "the underdog". TDC Brands har haft mere viden og indsigt om brug, udbredelse og mulighederne samt styret hvornår hvad skete.

Spørgsmål 10: Hvordan foregik det typisk i praksis, når TDC Brands ønskede at lancere, ændre eller udvide et produkt?

Svar: TDC Brands har over tid løbende ændret sammensætningen af tv-kanalerne i tv-pakkerne og udviklet de digitale tv-tjenester. Når der er sket en ændring, har parterne forhandlet en løsning for ændringen. Dette er så sket i tillæg til det eksisterende og derved fået form af en tillægsaftale.

Normalt foregik det ved, at TDC Brands ringede og orienterede kort om nye planer, og at parterne derefter mødtes og talte ændringerne igennem samt dernæst havde et forhandlingsforløb henimod en løsning. Sjældent har TDC Brands lanceret/disponeret uden at have talt med rettighedshaverne først, men det skete fx med YouSee Play.

Rettighedshaverne har typisk haft fokus på at forstå hvilket indhold, hvilke brugshandlinger, hvilke brugsvilkår og hvad prisen er. Rettighedshaverne vurderer selvfølgelig hvordan licenser påvirker andre indtægtsområder som fx digital udlejning af film- og serier. Ofte har TDC Brands ikke været afklaret om alle dele, eller TDC Brands har ikke ønsket at redegøre for alle dele, og det har indebåret flere drøftelser for at opnå en forståelse af ændringen.

For at opnå aftaler har det ofte været nødvendigt at nedsætte vederlag, inkludere yderligere indhold og/eller indfase vederlag over en årrække.

Spørgsmål 11: Hvordan ser du på TDC Brands' synspunkt om, at priserne og vilkårene ikke var resultatet af reelle forhandlinger?

Svar: Det er forkert. I den tid, som jeg kender til, har der været reelle og hårde forhandlinger, og rettighedshaverne har flyttet sig for at kunne opnå aftaleløsninger.

TDC Brands har haft den stærkeste position på grund af TDC Brands' viden om brug og udbredelse, markedsposition og muligheden for at vælge de ændringer, som var betalingsværd. I alle årene har TDC Brands kunnet gå til Ophavsretslicensnævnet og få prøvet prisen, såfremt TDC Brands mente, at prisen ikke var rimelig. Denne prøvelsesadgang er unik i en kommerciel forhandling.

Når TDC Brands ønskede nye produkter, funktioner eller kanaludbud, var det TDC Brands, der traf beslutning om, hvordan TDC Brands' produkt skulle se ud. Hvis TDC Brands ikke ønskede at betale for bestemte Copydan tv-kanaler eller digitale tv-tjenester, kunne TDC Brands vælge at indrette produktet anderledes.

TDC Brands kunne eksempelvis have valgt ikke at udbyde bestemte nabolandskanaler eller ikke at udbyde N-PVR, hvis TDC Brands ikke ønskede at betale for de nødvendige rettigheder. Det skabte en stærk forhandlingsposition for TDC Brands.

Spørgsmål 12: Hvordan vil du overordnet beskrive det forhandlingsforløb, der førte frem til [REDACTED]-Sommeraftalen, og hvordan så aftaleforholdet ud, da aftalen var indgået?

Svar: Forhandlingerne med TDC Brands var intense og omfattende, idet parternes samlede aftaleforhold blev behandlet.

Ved [REDACTED]-sommeraftalen gennemgik parterne reelt hele aftalegrundlaget, og det var en omfattende proces. Rettighedshaverne mente, at TDC Brands' betaling burde sættes op, idet rettighederne fyldte mere og mere i TDC Brands' produkt, men var indstillet på at bidrage med flere rettigheder.

Resultatet blev, at rettighedshaverne måtte acceptere at give flere rettigheder til TDC Brands og at få reduceret betalingen for nabolandskanaler samt ophør af radiokanaler og ekstrakanalen. I YouTV (OTT-produktet) blev der aftalt halv udbredelsesrabat som midlertidigt kompromis.

Aftalen gjorde op med TDC Brands' kritik, punkt for punkt. Der var gennemført en kommerciel kalibrering i hele samarbejdet og også blevet ryddet op i udeståender. Som jeg husker det, stod der ikke noget tilbage på Hovedområdet, bortset fra spørgsmålet om udbredelsesrabat på You-TV.

Spørgsmål 13: Hvordan udviklede dialogen og forhandlingsklimaet mellem parterne sig frem mod aftaleophøret i 2024?

Svar: Indførelsen af kulturbidrag på streamingtjenester, tiltag om moms på tv-pakker og øget inflation var ændringer, som rettighedshaverne ikke var ansvarlige for, men som skabte irritation hos TDC Brands, og samtidigt voksede presset på TDC Brands fra streamingtjenesterne, som vandt frem.

TDC Brands delte færre informationer, agerede overfor fælles kunder uden at koordinere først, og dialogen blev mere hård, idet TDC Brands fragik det, som hidtil var etableret og aftalt – senest i [REDACTED] – og i stedet anfægtede betalingsniveauet som værende alt for højt.

TDC Brands angav, at betalingen til rettighedshaverne var vokset alt for meget og var en overbetaling, samtidigt med at TDC Brands' økonomi var blevet presset.

Spørgsmål 14: Hvordan forholdt Rettighedshaverne sig til muligheden for at få uenigheden prøvet ved Ophavsretslicensnævnet, og havde TDC Brands delt rapporter eller analyser, som TDC Brands støttede sig på?

Svar: Rettighedshaverne angav at være indstillet på at lade nævnet bedømme betalingsniveauet for rettighederne, idet rettighedshaverne ikke mente, at den forhandlede og aftalte betaling var urimelig. TDC Brands ønskede ikke en nævnsprøvelse af betalingen.

TDC Brands' har omtalt en rapport tidligere, men ikke udleveret den. Hvilken rapport, det var, er jeg usikker på.

Spørgsmål 15: Hvordan blev TDC Brands' krav om en reduktion af rettighedsbetalingen med 2/3 opfattet af Rettighedshaverne, og hvilken betydning havde kravet for mulighederne for at forhandle en ny aftale?

Svar: Rettighedshaverne havde ikke tidligere hørt til dette krav om en reduktion på to tredjedele. TDC Brands fremlagde ikke et beregningsgrundlag, der gjorde det muligt at forhandle konkret på grundlag af kravet.

Kravet giver ingen mening. Det ses som et forsøg på at lægge pres på rettighedshaverne. En reduktion på to tredjedele ville fjerne en helt afgørende betaling for rettighedshaverne, og det ville ikke give mening for dem at give TDC Brands deres rettigheder.

Der var ikke noget i TDC Brands' efterfølgende produktudbud, der tydede på, at TDC Brands selv indrettede sig efter, at de omhandlede rettigheder kun havde en tredjedel af den hidtidige værdi. Kravet havde den praktiske virkning, at det var vanskeligt at forhandle, fordi forhandlinger virkede formålsløse. Trods dette gjorde rettighedshaverne faktisk et forsøg på at opnå en aftale ved at komme med konkret forslag, der dog ikke blev besvaret.

Spørgsmål 16: Vil du beskrive den situation Rettighedshaverne stod i, da aftalerne op-
hørte, og TDC Brands fortsatte udnyttelsen af rettighederne?

Svar: Det var rent kaos. Der var ingen aftale uagtet at rettighederne fortsat blev videre-
solgt af TDC Brands. Og der var ingen betaling til rettighedshaverne uagtet at deres ret-
tigheder fortsat blev videresolgt af TDC Brands. Omfanget af brugen var ligeledes
ukendt, da rapportering stoppede.

Rettighedshavernes reaktionsmuligheder var at søge dialog med TDC Brands for at få
etableret en eller anden form for ordnede forhold, mens konflikten løb, samt at kommu-
nikere i det offentlige rum om TDC Brands' adfærd.

Rettighedshaverne kunne ikke uden videre forhindre TDC Brands i at vise Copydan tv-
kanaler og udbyde digitale tv-tjenester, fordi rettighedshaverne – modsat TDC Brands –
ikke har nogen fysisk eller digital adgang til at stoppe brugen.

Den gængse opfattelse blandt rettighedshavere er, at TDC Brands forsøgte at få ret-
tighedssystemet til at bryde sammen ved at lukke for pengene og fortsætte med at
bruge rettighederne. Rettighedshaverne var helt reelt i knæ og afhængige af at få fundet
en midlertidig løsning med TDC Brands.

Spørgsmål 17: Hvilke praktiske problemer medførte TDC Brands' påstand om en 2/3
reduktion af rettighedsvederlaget, samtidig med at TDC Brands fortsatte rettighedsud-
nyttelsen?

Svar: Rettighedshaverne opfattede påstanden som arbitrær og uhåndterbar. En reduk-
tion på 2/3 ville fjerne det grundlag, som er årsagen til, at rettighedshaverne har sagt ja
til at indgå aftale med TDC Brands.

Risikoen for tilbagesøgningskrav indebar, at det kun var muligt at disponere over den del
af den almindelige betaling, som var ubestridt. Er midlerne først udbetalt til de enkelte
rettighedshavere, så er det ikke praktisk muligt at få dem retur. TDC Brands nægtede at
oplyse hvilke dele af den almindelige rettighedsbetaling, der var ubestridt.

Såfremt forvaltningsorganisationen modtog beløb, som var bestridte, så ville TDC Brands kunne kræve morarenter, såfremt TDC Brands fik medhold, og derfor kunne omstridte beløb ikke modtages.

Spørgsmål 18: Hvor længe varede den aftaleløse periode, og hvad er situationen i dag?

Svar: Den aftaleløse periode varede indtil den 29. november 2024, hvor der blev indgået to midlertidige aftaler – en på Hovedområdet og en på Koda/mellemgruppeområdet.

De midlertidige aftaler giver TDC Brands rettighederne til at vise flow-tv-kanaler og rettighederne til at lave digitale tv-tjenester. Helt som før konflikten. TDC Brands insisterede på, at de midlertidige aftaler skulle være fortrolige og ikke måtte fremlægges for nævnet eller domstolene. De midlertidige aftaler var afgørende for TDC Brands' fortsatte brug af rettighederne, da det er de midlertidige aftaler, som giver TDC Brands retten til at bruge rettighederne under konflikten.

De var også afgørende for Rettighedshavernes mulighed for at håndtere og viderefordre betalinger, da hovedparten af den almindelige betaling udbetales til rettighedshaverne som endeligt vederlag, som ikke kan søges tilbage, og da de sikrer rapportering om brugen, så pengene kan blive udbetalt til de rigtige.

Spørgsmål 19: Har Rettighedshaverne fortsat aftaler med andre væsentlige kommercielle tv-distributører, og hvorfor er disse aftaler ikke fremlagt i fuld tekst?

Svar: Ja. Det drejer sig om Norlys, Waoo og Allente, som er de tre næststørste. Disse aftaler er fortsat i kraft.

Aftalerne rummer beskrivelse af kommercielle forhold for de enkelte tv-distributører, herunder planer om fremtidige lanceringer og tiltag, og derfor kan de ikke uden videre fremlægges i fuld tekst.

Spørgsmål 20: Hvordan har Rettighedshaverne historisk administreret afregning for videreudsendelse via kabelanlæg?

Svar: Ordningen har siden opstarten midt i 1980'erne været bygget op om ejerne af kabelanlæggene. Det er også sådan, at TDC Brands selv administrerer ordningen. Ved kabelanlæg, hvor TDC Brands bistår med at administrere kabelanlægget, sker det, at TDC Brands har betalt på vegne af kabelanlægsejeren. Det betyder faktisk også noget for

mange antenneforeninger, at de er selvstændige.

Spørgsmål 21: Hvilke oplysninger har TDC Brands og TDC NET givet om ejerskabet til relevante kabelanlæg?

Svar: TDC Brands eller TDC NET har ikke fremlagt en samlet redegørelse for, hvilke relevante kabelanlæg der ejes af henholdsvis TDC Brands og TDC NET. Rettighedshavernes viden stammer fra offentligt tilgængelige oplysninger.

Spørgsmål 22: Hvilke oplysninger har Rettighedshaverne efterspurgt fra TDC Brands for at kunne forholde sig til TDC Brands' økonomiske anbringender, og hvilken betydning har det haft, at oplysningerne ikke er fremlagt?

Svar: Rettighedshaverne mangler overordnet oplysninger om indtjening på tv-produkterne og tilsvarende på telefoni og internet, som sælges sammen med tv-produkterne, om forretningen internt mellem TDC NET og TDC Brands samt oplysninger om TDCs aftaler med andre rettighedshavere/indholdsleverandører.

Oplysninger om TDC Brands' tv-pakkepriser og produktsammensætning er relevante for at kunne bedømme rettighedshavernes betydning for tv-produkterne. Rettighedshavernes fylde i tv-omsætningen over tid perspektiverer betalingen.

TDC Brands tjener penge ved at sælge flere ydelser til samme kunde. Tv-produktet kan benyttes til at sælge andre ydelser, og derved kan prispunktet for tv-produktet ikke ses isoleret.

Rettighedshaverne har bedt TDC Brands om at fremlægge sådanne oplysninger. TDC Brands afviste det. Det er ikke muligt at forholde sig til TDC Brands' økonomiske beregninger, når oplysningerne ikke er fremlagt. Fx om hvordan "omsætning" er defineret og hvilke kunder, der er medregnet i de skønnede rettighedsbetalinger.

De oplysninger, som er officielt tilgængelige og som kan udledes af regnskaber, viser, at det samlet for TDC går langt bedre med tv-forretningen, end medieomtalen anviser. De offentligt tilgængelige oplysninger om TDC's priser viser, at tv-pakkepriserne stiger mere end betalingen til rettighedshaverne.

Spørgsmål 23: Hvilke hensyn skal Copydan som kollektiv forvaltningsorganisation tage, når der opstår uenighed med en stor bruger om tariffer og vilkår?

Svar: Når der opstår uenighed, er opgaven at få fundet en løsning på den ene eller anden måde. Det er ikke en succes, medmindre der bliver fundet en løsning. Brug af rettigheder er en forudsætning for, at den enkelte rettighedshaver kan få en betaling.

Reelt skal en kollektiv forvaltningsorganisation tage hensyn til begge parter, da både den enkelte rettighedshaver og brugeren skal kunne se sig i en løsning, ellers er det ikke en succes. Det er ikke bare muligt at sige nej. Det er muligt at gå til Ophavsretslicensnævnet og få prøvet vilkår og betaling – og det med bindende virkning for Copydan og Koda.

Organisationen skal sikre mest muligt korrekt afregning og tilstræbe ligebehandling i forhold til andre brugere og markedet i øvrigt.

Dato: 29. maj 2026

Jacob Graff Hedebrink

VIDNEERKLÆRING FRA KAARE STRUVE, CHIEF LICENSING STRATEGIST I KODA, I SAG NR. 128 FOR OPHAVSRETSLICENSNÆVNET, COPYDAN M.FL. MOD TDC BRANDS OG TDC NET

Spørgsmål 1: Hvor længe har du været ansat i Koda og hvilke områder har du arbejdet med?

Svar: Jeg har været ansat i Koda i 18 år.

Jeg har arbejdet bredt med licensering af de rettigheder, som Koda repræsenterer indenfor medieområdet, herunder områderne radio, tv, musik/av streaming, online generelt og tv-distribution. Før min ansættelse hos Koda var jeg ansat som Chefkonsulent hos Patent- og Varemærkestyrelsen og før da advokatfuldmægtig hos Lett, Vilstrup og Partnere.

Spørgsmål 2: Kan du kort forklare rollefordelingen mellem Copydan, Koda og UBOD, og hvilken praktisk betydning den samlede klarering har for TDC Brands?

Svar: Copydan repræsenterer et større antal faggrupper inden det audiovisuelle område. Koda repræsenterer komponister, sangskrivere og musikforlag. UBOD repræsenterer tv-stationerne.

De tre organisationer repræsenterer hver for sig dermed et selvstændigt sæt af rettigheder, som indgår i licenserne til TDC Brands. Copydan, Koda og UBOD deltager desuden hver for sig med egne repræsentanter i de konkrete forhandlinger, og optræder selvstændigt i alle aftaler.

Copydan, Koda og de tv-stationer, der deltager i UBOD-samarbejdet, har optrådt samlet i aftaleforholdet med TDC Brands og TDC Brands' forgængere siden før min ansættelse, umiddelbart siden midten af 1980'erne.

Der er først og fremmest hensigtsmæssigt, at TDC Brands kan erhverve rettighederne i en samlet aftale, da de rettigheder der indgår i TDC Brands produkter er særdeles omfattende og hele tiden skifter. Det ville i praksis være en umulighed for TDC Brands at klare rettighederne uden de kollektive organisationers medvirken.

På hovedområdet er der også den konkrete betydning, at rettighedshaverne leverer alle rettigheder, herunder også tv-stationernes.

Spørgsmål 3: Vi har som bilag 67 [I-E291-292] i sagen fremlagt en opgørelse, der viser udviklingen i musikprocenter på DR og TV-2 kanaler i perioden 1991-2024. Hvad viser opgørelsen over udviklingen i musikprocenter på DR og TV 2-kanalerne, og hvorfor er den relevant for sagen?

Svar: Tallene viser at det generelle forbrug af musik i de tv-kanaler, der udgør en stor del af danskernes tv-sening, er steget markant siden niveauet for tariffene blev fastlagt.

De underliggende tal kommer fra DR og TV 2's løbende programrapportering til Koda og er udregnet i overensstemmelse med principperne, der blev anvendt i bilag D i Ophavsretslicensnævnets sag nr. 121.

Udviklingen illustrerer, at TDC Brands over tid har fået et markant større forbrug af rettigheder på musikområdet, men uden at vederlaget er blevet reguleret for at tage højde herfor. Den udvikling der er illustreret i opgørelsen, er i øvrigt gældende ikke bare for DR og TV 2's tv-kanaler men generelt for både nationale og internationale tv-kanaler i TDC Brands pakker, dog med de centrale norske og svenske public service-kanaler som en væsentlig undtagelse (NRK og SVT).

Spørgsmål 4: Hvordan vil du overordnet beskrive aftalehistorikken på Hovedområdet, og hvad er baggrunden for de mange tillægsaftaler?

Svar: Der er et omfattende antal aftaler, der strækker sig helt tilbage til 1990'erne. Vi har derfor haft et langvarigt og kommercielt samarbejde gennem mere end 25 år. Min oplevelse er, at aftalerne løbende blev udviklet i takt med udviklingen af TDC Brands' produkter og rettighedsbrug. Forhandlingerne var ofte ganske omfattende, detaljerede og krævende.

Tillægsaftalerne blev typisk indgået, når TDC Brands ønskede nye produkter, funktioner eller rettighedsudvidelser. Det gjaldt eksempelvis frit valg, digitale tv-tjenester, web-tv, Catch Up, N-PVR, DRTV, YouTV og nabolandskanaler.

I praksis fremlagde TDC Brands et produktønske eller en ønsket udvidelse. Det skete dog også, at TDC Brands allerede havde lanceret produktet uden forudgående aftale om rettighederne. Parterne drøftede derefter de tekniske, rettighedsmæssige og økonomiske konsekvenser. Først når hovedvilkår og vederlag var afklaret, hvilket skete mundtligt og på mail, blev de egentlige aftaletekster udarbejdet.

Parterne skulle typisk tage stilling til rettighedernes omfang, hvilke kanaler og tjenester der var omfattet, udbredelse, teknisk adgang, rapportering, vederlag, indfasning, rabatter og eventuelle særvilkår for nye produktformer.

Spørgsmål 5: Hvordan oplevede du styrkeforholdet i forhandlingerne, og hvordan ser du på TDC Brands' synspunkt om, at priser og vilkår ikke var resultatet af reelle forhandlinger?

Svar: Jeg oplevede styrkeforholdet som jævnbyrdigt. TDC Brands er den klart største tv-distributør, de har betydelige ressourcer og de har en betydelig kommerciel betydning for os, hvilket selvsagt øger deres forhandlingsstyrke.

Jeg er ikke enig i den udlægning, som TDC Brands har fremført for Sø- og Handelsretten: at priserne og vilkårene ikke var resultatet af reelle forhandlinger, eller at Rettighedshaverne reelt kunne påtvinge TDC Brands vilkårene. Min oplevelse er, at aftalerne var resultatet af reelle og vanskelige forhandlinger mellem ligeværdige parter. I min tid i Koda har jeg siddet overfor mange aktører, og TDC Brands var og er i toppen, når det kommer til kompetence og professionalisme.

TDC Brands traf beslutningen om, hvordan TDC Brands' produkter skulle se ud. Rettighedshaverne tog kun stilling til, om den ønskede rettighedsbrug kunne tillades, og på hvilke vilkår. Produktudformningen var TDC Brands' kommercielle valg.

TDC Brands kunne indrette produktet anderledes ved at reducere indhold, funktioner eller kanaludbud. Hvis bestemte rettigheder ikke ønskedes betalt, kunne TDC Brands i princippet fravælge eller begrænse den tilsvarende brug. I forhold til digitale tjenester kunne TDC Brands f.eks. have valgt at give flere streamingtjenester til kunderne.

TDC Brands stod altså ikke uden produktalternativer. Muligheden for at begrænse brugen af vores rettigheder indgik som et reelt alternativ i forhandlingsrummet.

Spørgsmål 6: Hvordan vil du overordnet beskrive det forhandlingsforløb, der førte frem til [REDACTED]-aftalerne og [REDACTED]-Sommeraftalen?

Svar: Forløbet var en samlet og flerårig genforhandling af Hovedområdet. Undervejs blev DR-omlægningen og YouTV håndteret i særskilte tillægsaftaler. [REDACTED]-Sommeraftalen samlede derefter den kommercielle enighed og ryddede op i uklarheder. Jeg oplevede forhandlingerne som ganske krævende for begge parter.

Spørgsmål 7: Hvad løste [REDACTED]-aftalen om udvidelse af licensen for DR-indhold, og hvordan blev omlægningen håndteret vederlagsmæssigt?

Svar: [REDACTED]-aftalen om DR-indhold håndterede DR's omlægning fra seks til tre flow-tv-kanaler og styrkelsen af DRTV. Vederlagsmæssigt blev omlægningen håndteret ved at vederlaget for flowkanaler flyttede til digitale tv-tjenester.

TDC Brands fik færre DR-flowkanaler og dermed lavere betaling efter Copydan-tariffen. Til gengæld blev indholdet i stedet blev udvidet i DRTV som digital/on demand-udnyttelse, hvilket der så blev betalt lidt mere for. [REDACTED]
[REDACTED]

Spørgsmål 8: Hvad løste YouTV-aftalen fra [REDACTED] og hvilke væsentlige kompromiser måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: YouTV-aftalen løste rettighedshåndteringen af TDC Brands' nye OTT-produkt, hvor var en meget høj grad af valgfrihed. Den håndterede bl.a. YouTV's kanalstruktur, digitale tv-tjenester og den uafklarede udbredelsesrabat.

TDC Brands ønskede at lancere YouTV som et app-baseret OTT-produkt og ønskede samtidig at fravige den almindelige distribution af otte nabolandskanaler. TDC Brands ønskede også, at YouTV-kunder blev behandlet som almindelige kabel-tv-kunder i relation til udbredelsesrabat.

Rettighedshaverne accepterede blandt andet, at YouTV kunne lanceres uden nabolandskanaler som led i den samlede aftale. Spørgsmålet om udbredelsesrabat blev ikke endeligt løst i [REDACTED] men håndteret ved en midlertidig betalings- og deponeringsmodel.

Spørgsmål 9: Hvad løste [REDACTED]-Sommeraftalen og hvilke væsentlige kompromiser indgik i den samlede løsning?

Svar: [REDACTED]-Sommeraftalen var en samlet genforhandling af Hovedområdet. Den indeholdt bl.a. nabolandskanalrabat, halv udbredelsesrabat for YouTV og en generel oprydning i aftalegrundlaget.

TDC Brands ønskede besparelser og samtidigt udvidede rettigheder. Rettighedshaverne ønskede bl.a. nabolandskanalerne inkluderet i YouTV og en afklaring af den samlede rettighedsbrug. Forhandlingerne angik alle elementer i aftalekomplekset, der blev gennemgået minutløst.

Rettighedshaverne måtte acceptere rabatter, indfasninger og udvidede rettigheder som led i kompromiset. Vi accepterede som nævnt også halv udbredelsesrabat for YouTV, selv om vi principielt ikke anså OTT-only for sammenligneligt med kabel-tv.

Spørgsmål 10: Hvordan udviklede dialogen og forhandlingsklimaet mellem parterne sig fra [REDACTED]-Sommeraftalen frem mod 2024?

Svar: Perioden frem mod 2023 husker jeg som en periode, der var præget af afklaring af tekniske forhold samt en drøftelse om lancering af en større Bland Selv pakke. Dette ændrede sig markant fra starten af 2023, hvor TDC Brands skiftede kurs.

TDC Brands skød nu på de fleste forhold i vores aftalegrundlag. Det gjaldt det generelle betalingsniveau men også i relation til digitale tjenester i form af kritik af opdelingen mellem en grundbetaling og individuel betaling, udbredelsesrabat og inkludering af web-tv i de digitale vederlag. De pegede på indførelse af moms, seerudviklingen på streamingmarkedet, [REDACTED], og prisindekseringen på 8 % i 2023. De var særligt kritiske over nettoprisindekseringen på 8 %. Det var ikke berettiget da TDC Brands over tid har haft massiv gavn af denne reguleringsform, hvor betalingen til vores medlemmer over tid halter voldsomt efter den almindelige lønudvikling.

Dialogen ændrede sig dog ofte fra at være en konkret dialog om konkrete priser og produkter til en dialog om rettighedssystemet og aftalegrundlaget mere overordnet. Det var karakteristisk for møderne, at TDC Brands ofte efter uenigheder om konkrete forhold, indledte en mere grundlæggende kritik af grundstrukturen i det danske rettighedssystem.

Spørgsmål 11: TDC Brands har i Sø- og Handelsretssagen nedlagt en påstand om, at den årlige rettighedsbetaling på tværs af alle områder ikke må være højere end en tredjedel af betalingen i 2021. Hvornår blev Rettighedshaverne første gang bekendt med dette krav, hvordan opfattede Rettighedshaverne kravet, og hvordan påvirkede det mulighederne for at forhandle en ny aftale?

Svar: Kravet kom første gang frem i første halvdel af 2023. Jeg ved ikke, hvordan kravet på lige præcis to tredjedele opstod. TDC Brands fremlagde ikke et beregningsgrundlag, der gjorde det muligt at forhandle konkret på grundlag af kravet.

Da kravet ikke var nærmere specificeret og i øvrigt indebar en så massiv reduktion af vederlaget, var det oplagt at se det som en noget ubillig forhandlingsmæssig presbold. Vi søgte at imødekomme TDC Brands med konkrete forslag, men det førte desværre ikke til

en aftale. Jeg synes især, det var påfaldende, at TDC Brands aldrig blev konkrete eller reagerede konkret på vores løbende forhandlingsudspil. Heller ikke vores forslag om at løse tvisten ved Ophavsretslicensnævnets mellemkomst. Det var først med stævningen i Sø- og Handelsretten, at vi endelig fik klarhed.

Under hensyn til tv-distributionsområdets samlede økonomiske betydning ville en reduktion på to tredjedele have meget alvorlige implikationer både for Kodas samlede økonomi og for de komponister og musikforlag, der har AV-området som kernearbejdsområde.

Der var dog ikke noget i TDC Brands' efterfølgende produktudbud, der tydede på, at TDC Brands selv indrettede sig efter, at de omhandlede rettigheder kun havde en tredjedel af den hidtidige værdi. Tværtimod fortsatte alle produktudbud som hidtil.

Spørgsmål 12: Hvilken situation stod Rettighedshaverne og Koda i efter aftaleophøret den 31. marts 2024, og hvilke reaktionsmuligheder var der i praksis?

Svar: Da TDC Brands er en så dominerende aktør på tv-distributionsmarkedet, skabte det øjeblikkeligt en massiv usikkerhed hos vores medlemmer. Der var behov for krisehåndtering i forhold til de medlemmer, for hvem det audiovisuelle område har indtjeningsmæssig betydning.

TDC Brands fortsatte i øvrigt brugen uden aftale og uden betaling af vederlag for brugen. Rettighedshaverne kunne ikke i praksis forhindre TDC Brands i at vise Copydan tv-kanaler og udbyde digitale tv-tjenester. Selvom forbud er en teoretisk mulighed, er det i praksis ikke et muligt værktøj på grund af den massive folkelige og politiske modstand, der ville opstå, hvis rettighedshaverne fremkaldte en situation med sort skærm.

Spørgsmål 13: TDC Brands har i skriftvekslingen i Sø- og Handelsretssagen sammenlignet Koda, STIM og TONOs regnskaber og indtægter i forhold til indtægter på medieområdet. Hvad skal man være opmærksom på ved TDC Brands' sammenligning?

Svar: Man skal først og fremmest være opmærksom på at regnskaberne i de tre selskaber ikke er opstillet efter samme metodik. Regnskabsposter med samme eller nærliggende betegnelser dækker ikke alle steder over samme markedsområder. Det skyldes, at der ikke i EU er nogen egentlig standard for de kollektive forvaltningsselskabers gennemsigtighedsrapporter.

Der er på tv-området også forskel i aftalepraksis på licenseringsområdet. STIMs direkte aftaler med broadcasterne uden om Copyswede indeholder også rettigheder til retransmission af tv-kanalerne og de samlede indtægter fra både retransmission og broadcasting indgår som en post under broadcasting. Det betyder, at STIMs regnskabsførte retransmissionsindtægter vil fremstå lavere, end de reelt er.

Enkelte regnskabsår kan også være påvirket af særlige forhold. 2021 som TDC Brands har brugt i er efter min forståelse ikke et repræsentativt år for Koda, fordi året var påvirket af betydelige fortidsbetalinger netop på retransmissionsområdet.

Rent metodisk skal man også være opmærksom på, at TDC Brands fremstilling sammenligner poster, der ikke har samme indhold. TDC Brands sammenligner indtægtsposter der vedrører flowudsendelse og udtrykkeligt er eksklusive on demand-brug, mens den anden post omfatter on demand-brug.

Spørgsmål 14: Hvilke hensyn skal Koda som kollektiv forvaltningsorganisation tage, når der opstår uenighed med en stor bruger om tariffer og vilkår?

Svar: Vi skal selvfølgelig først og fremmest sikre, at vores medlemmer får en rimelig betaling, når deres rettigheder anvendes. Der er også ligebehandlingshensyn i forhold til andre kunder.

Ofte er brugeren allerede i gang med at anvende rettighederne og har ikke tænkt sig at stoppe, selvom der består en uenighed om prisen. Vi er derfor nødsaget til at finde en løsning enten via forhandling eller som her med Ophavsretslicensnævnets hjælp.

Der er tale om en betydeligt mere snæver ramme for forhandlingspositioner, særligt fordi alle priser og vilkår skal være konkret objektivt begrundede. En kollektiv forvaltningsorganisation kan ikke fastsætte eller fastholde et vederlag alene ud fra et taktisk forhandlingshensyn. Det følger af lovgivningskrav om objektivitet og begrundelse, at det ikke er en mulighed. Det skaber asymmetri i forhandlingen.

For mange komponister og sangskrivere på det audiovisuelle område er udbetalinger fra Koda reelt deres hovedindkomst. Derfor er det afgørende, at Koda sikrer kontinuitet i udbetalinger.

Spørgsmål 15: Hvilken betydning har det for forhandlingssituationen, at en stor bruger som TDC Brands kan få prøvet et hidtidigt vederlagsniveau, samtidig med at rettighedsudnyttelsen i praksis fortsætter under tvisten?

Svar: Helt lavpraktisk vil enhver nedsættelse krone for krone give en omkostningsbesparelse for brugeren.

En bruger som TDC Brands kan i praksis fortsætte sin rettighedsudnyttelse, da rettighedshavernes forbudsmulighed er illusorisk grundet den offentlige reaktion på "sort skærm".

Hvis de konkrete omstændigheder er sådan, at der ikke er grundlag for en betydelig vederlagsforhøjelse, er brugerens procesrisiko begrænset.

Det stiller en forvaltningsorganisation i en svær position. Grundet kravene til ligebehandling vil ethvert krav om vilkår eller vederlag skulle overføres til de andre markedsaktører, hvis det aftales eller følger af en kendelse fra Ophavsretslicensnævnet.

Det skaber en asymmetrisk forhandlingssituation. Brugeren kan opnå en direkte omkostningsbesparelse, mens rettighedshaverne og de kollektive organisationer samtidig må tage hensyn til medlemmerne, andre brugere, ligebehandling og den samlede markedsmodel. For Koda spiller det desuden ind, at udbetalingerne fra Koda for mange komponister og sangskrivere på det audiovisuelle område reelt udgør de pågældendes hovedindkomst. Det er derfor vigtigt for Koda at sikre kontinuitet i udbetalingerne.

Dato: 29. maj 2026

Kaare Struve

**VIDNEERKLÆRING FRA ANN GREW PFEIFFER, SEKRETÆR FOR UBOD SAMT ADVOKAT,
PARTNER LASSEN RICARD ADVOKATPARTNERSELSKAB, I SAG NR. 128 FOR
OPHAVSRETSLICENS NÆVNET, COPYDAN M.FL. MOD TDC BRANDS OG TDC NET**

Spørgsmål 1: Hvor længe har du bistået UBOD, og hvad har din bistand bestået i?

Svar: Lassen Ricard har siden etableringen i 1985 været sekretariat og advokat for UBOD-samarbejdet. Jeg har været ansat hos Lassen Ricard siden 1998, og jeg har siden 1998 været en del af det team hos Lassen Ricard, som varetager sekretariatsfunktionen for UBOD. I september sidste år blev jeg udpeget som sekretær for UBOD af de deltagende tv-stationer. Tidligere var advokat Steen Lassen sekretær.

Jeg har beskæftiget mig med alle aspekter af licensering af tv-stationernes rettigheder til tredjeparters brug i mere end 25 år, herunder har jeg repræsenteret UBOD tv-stationerne i forhandlinger med tv-distributører og andre i Danmark, Sverige, Norge, Island og Estland sammen med de nationale forvaltningsorganisationer i hvert land.

Spørgsmål 2: Kan du kort forklare UBODs rolle i den samlede tilladelse, og hvad det praktisk betyder for TDC Brands, at rettighederne på Hovedområdet kan klareres samlet gennem Copydan, Koda og UBOD?

Svar: Copydan, Koda og UBOD repræsenterer forskellige rettigheder, som indgår i tilladelsen. UBOD er ikke en juridisk enhed men et samarbejde mellem de tv-stationer, som indgår i UBOD's coordination agreement. Tv-stationerne giver tilladelse til brug af de rettigheder, som tv-stationerne har. Det vil sige deres egne rettigheder og erhvervede rettigheder.

Tv-stationerne, der deltager i UBOD-samarbejdet, giver advokater fra Lassen Ricard mandat til at forhandle med tv-distributørerne på deres vegne. Hver enkelt tv-station skal altid give samtykke til de aftaler, der indgås med tv-distributører og andre. Lassen Ricard sørger for, at alle tv-stationer er orienterede om pågående forhandlinger, og når der foreligger endelige aftaleudkast, koordinerer Lassen Ricard indhentelse af samtykke fra alle tv-stationer, hvorefter en advokat fra Lassen Ricard på fuldmagtsgrundlag underskriver aftalerne på tv-stationernes vegne.

Tv-stationernes rettigheder er ikke omfattet af aftalelicensen, og brugere af rettigheder skal derfor altid indhente samtykke fra tv-stationerne. Copydan og Koda repræsenterer

tilsammen resten af rettighederne, også kaldet de udestående rettigheder. Og når aftalerne tillægges aftalelicensvirkning, er 100 % af rettighederne omfattet.

Copydan, Koda og de tv-stationer, der deltager i UBOD-samarbejdet, har optrådt samlet over for TDC Brands og TDC Brands' forgængere siden 1985, hvor tv-stationerne startede UBOD-samarbejdet.

At rettighederne på Hovedområdet kan klareres samlet gennem Copydan, Koda og UBOD gør det meget lettere for TDC Brands at indhente tilladelse, da et meget stort antal rettighedshavere samles i ét forhandlingsforløb og i én aftale. Bare for så vidt angår tv-stationernes rettigheder, sørger UBOD-sekretariatet for at koordinere indhentelse af samtykke fra mere end 20 tv-stationer fra hele Europa, hvis tv-kanaler indgår i TDC Brands' udbud. Hvis disse tv-stationers rettigheder ikke blev koordineret via UBOD, skulle TDC Brands selv forhandle og indgå aftaler med hver enkelt af disse tv-stationer.

Spørgsmål 3: Der gælder noget særligt for TV 2-kanaler i denne sag. Kan du forklare det overordnet?

Svar: For at lette forståelsen vil jeg starte med at præcisere, at jeg i det følgende anvender "TV 2" om tv-kanalen og "TV 2 Danmark" om tv-stationen, som ejer tv-kanalen TV 2. De øvrige TV 2-kanaler er ejet af TV 2 Networks og kaldes samlet TV 2 Networks-kanalerne eller TV 2's nichekanaler.

TV 2 Danmark deltog fra 1988 fuldt ud i UBOD-samarbejdet, hvilket vil sige, at TV 2 Danmarks rettigheder til videreudsendelse af TV 2 var omfattet af den licensering, som blev koordineret via UBOD-samarbejdet. I 2012 begyndte TV 2 Danmark at opkræve et abonnementsvederlag for egne rettigheder, og i den forbindelse trak TV 2 Danmark sine rettigheder til videreudsendelse af TV 2 ud af UBOD-samarbejdet og gik over til selv at indgå direkte aftaler med tv-distributørerne vedr. licensering af TV 2's rettigheder til videreudsendelse. TV 2 ophørte dermed med at være en Copydan tv-kanal og kom herefter over i kategorien "mellemgruppekanal". Rettighederne til videreudsendelse af TV 2 Networks-kanalerne har ikke været omfattet af UBOD-samarbejdet, og TV 2 Networks-kanalerne har derfor aldrig været Copydan tv-kanaler.

UBOD-samarbejdet omfatter dog ikke kun tv-stationernes rettigheder til videreudsendelse, men også rettigheder til digitale tv-tjenester. Dette var også tilfældet i 2012, da TV 2 Danmark trak sine rettigheder til videreudsendelse af TV 2 ud af UBOD-samarbejdet. TV 2 Danmark valgte at fortsætte med at deltage i UBOD-samarbejdet, for så vidt angik licensering af rettigheder til digitale tv-tjenester for TV 2. Det er derfor kun er TV 2 Danmarks rettigheder, der (i et vist omfang) er omfattet af Rettighedshavernes tilladelse. TV 2 Networks

beslattede i samme forbindelse at indgå i UBOD-samarbejdet for TV 2 Networks-kanalerne, for så vidt angår Start Forfra og NPVR/PVR, fordi disse rettigheder ikke indgik i TV 2 Networks' egne aftaler med tv-distributørerne.

Spørgsmål 4: Hvad omfatter Rettighedshavernes tilladelse i relation til tv-kanalen TV 2 Danmark og TV 2 Networks-kanalerne, og hvilken betydning har disse rettigheder for TDC Brands' tv-produkt?

Svar: For så vidt angår TV 2 omfatter tilladelsen 100 % af rettighederne til de digitale tv-tjenester undtagen web-tv. Det vil sige, at udover de rettigheder som Copydan og Koda repræsenterer, og som er omfattet af aftalelicensen, så er også tv-stationens rettigheder omfattet, for så vidt angår Start Forfra, 48 timers catch-up, yderligere 7 dages catch-up, N-PVR/PVR samt portabilitet på disse førnævnte digitale tv-tjenester.

Tilladelsen omfatter ikke tv-stationens, dvs. TV 2 Danmarks, rettigheder til videreudsendelse. Den generelle afgrænsning fremgår af pkt. 1.3.2. I forhold til web-tv/portabilitet fremgår afgrænsningen af pkt. 4.1.2, i forhold til Start Forfra fremgår det af pkt. 4.3.2, i forhold til 48 timers catch-up fremgår afgrænsningen af pkt. 4.4.3, for så vidt angår 7 dages catch-up på TV 2 hovedkanalen fremgår afgrænsningen af pkt. 4.5, og endelig er afgrænsningen for N-PVR/PVR fastsat i pkt. 4.9.4.

Tilladelsen er afgrænset på denne måde, fordi TV 2 Danmark har valgt at licensere rettighederne til videreudsendelse i direkte aftaler mellem TV 2 Danmark og tv-distributørerne. Denne afgrænsning svarer til det hidtidige aftalegrundlag.

TV 2 Networks A/S er et datterselskab til TV 2 Danmark A/S. TV 2 Networks-kanalerne hører under dette selskab. TV 2 Networks-kanalerne kaldes også "nichekanaler", da programfladen på de enkelte kanaler har mere specifikke målgrupper, hvor hovedkanalen TV 2 har alle danskere som sin målgruppe. TV 2 Networks-kanalerne er TV 2 News, TV 2 Charlie, TV 2 Fri, TV 2 Echo, TV 2 Sport og TV 2 Sport X.

Ligesom for TV 2 hovedkanalen har TV 2 Networks valgt at lade nogle af sine rettigheder til TV 2 Networks-kanalerne licensere via UBOD-samarbejdet. Det er ikke helt de samme rettigheder som for TV 2 hovedkanalen. For Networks-kanalerne omfatter Rettighedshavernes tilladelse kun TV 2's rettigheder til Start Forfra og N-PVR/PVR, ikke catch-up. Rettighedshavernes tilladelse omfatter således ikke tv-stationens rettigheder i TV 2 Networks-kanalerne til videreudsendelse og catch-up. Denne afgrænsning svarer også til det hidtidige aftalegrundlag.

Hvis TDC Brands ikke fik disse rettigheder gennem Rettighedshavernes tilladelse, ville TDC Brands skulle licensere rettighederne i de direkte aftaler, som TDC Brands indgår med TV 2. TV 2's indhold er noget af det allermest populære indhold blandt danskerne, så disse rettigheder har kæmpestor betydning og værdi for TDC Brands' tv-produkt.

Spørgsmål 5: Hvad omfatter Rettighedshavernes tilladelse i relation til TV 2-regionerne, og hvordan er denne afgrænsning reguleret i vilkårene?

Svar: TV 2 Regionerne er otte selvstændige regionale public service-tv-stationer, der dækker Danmark med regionalt indhold og journalistik. Hver region har sit eget redaktionelle fokus og dækker specifikke geografiske områder.

I henhold til public service-kontrakterne for TV 2 Regionerne udsender hver TV 2 Region sine programmer i de såkaldte "vinduer" i TV 2 Danmarks hovedkanals sendeflade. Udsendelse i "vinduerne" betyder, at TV 2 Regionernes regionale nyhedsudsendelser udsendes på TV 2 hovedkanalen hver dag på bestemte tidspunkter som følger af bilag til public service-kontrakterne for TV 2 Regionerne. TV 2 Regionerne udsender desuden hver især en tv-kanal. Disse udsendes på den regionale tv-kanal i MUX1 i det jordbaserede sendenet og simulcastes også via TV 2 Regionernes online platforme, det vil altså sige, at de udsendes samtidig online og i det jordbaserede sendenet (MUX1).

Rettighedshavernes tilladelse omfatter alle rettigheder i relation til videreudsendelse af TV 2 Regionernes tv-kanaler samt videreudsendelse af de programmer, der udsendes i vinduerne på TV 2. Derudover omfatter tilladelsen også digitale tv-tjenester på TV 2 Regionernes programmer. Tilladelsen dækker 100 % af rettighederne.

Tilladelsen omfatter både TV 2-regionernes programmer i regionsvinduerne på TV 2 Danmark og de selvstændige TV 2-regionskanaler. Denne rettighedsmæssige afgrænsning fremgår af punkt 2.2 i vilkårsbilag A og B.

Spørgsmål 6: Hvad er nabolandskanalerne, hvilken historisk plads har de haft i TDC Brands' tv-produkter, og hvilken betydning har tekstning og digitale tv-tjenester haft for brugen af dem?

Svar: Nabolandskanalerne er Copydan tv-kanaler fra Sverige, Norge og Tyskland. Det er tv-kanaler, som de store nationale public service-tv-stationer eller de nationale kommercielle tv-stationer svarende til TV 2 Danmark udsender primært til deres egne lande og befolkning. Det er altså kanaler, som svarer til DR's og TV 2's kanaler i Sverige, Norge og Tyskland.

De danske undertekster gør, at programmerne fra nabolandskanalerne får et meget bredere publikum, da alle tv-distributørernes kunder dermed har mulighed for at forstå programmerne. Før der kom undertekster, var det kun dem, der kunne forstå svensk, norsk eller tysk, der havde stor glæde af programmerne. Tv-programmerne fra nabolandskanalerne er i al væsentlighed dyre produktioner af høj kvalitet, ligesom programmer fra DR og TV 2.

De digitale tv-tjenester har ændret den måde, nabolandskanalerne kan bruges på. Det forhold, at programmer fra nabolandskanalerne nu er tilgængelige i YouSees on demand-univers, gør, at langt flere af TDC Brands' kunder bliver opmærksomme på, at disse programmer af høj kvalitet er tilgængelige for dem. Kunderne ser dem simpelthen på forsiden af deres tv-produkt, så de let og hurtigt bliver opmærksomme på de gode programmer i mod-sætning til, hvis de skulle zappe over til den lineære tv-kanal og se, om der lige var et af programmerne, der tilfældigvis havde interesse.



Spørgsmål 7: Kan du beskrive nabolandskanalrabatten og hvordan den kom ind i parternes aftale?

Svar: Nabolandskanalrabatten er en rabat på oprindeligt halvanden krone, sidenhen indekseret, som Rettighedshaverne gav til TDC Brands for at få mindst 8 nabolandskanaler distribueret til alle kunder. Af kulturelle årsager er det nemlig meget vigtigt for tv-stationerne bag nabolandskanalerne, at deres kanaler kommer bredt ud i til alle tv-pakkekunder. Rabatten blev aftalt i [redacted]-Sommeraftalen, dvs. den aftale som parterne underskrev i juli [redacted]

Som jeg husker det, havde vi haft forhandlinger i årevis om flere forskellige forhold, da rabatten blev aftalt. Når jeg siger vi, mener jeg repræsentanter fra TDC Brands, Copydan, Koda og fra UBOD. Jeg har selv personligt deltaget i forhandlingerne siden oktober 2018, og det var kort herefter, at drøftelserne om TDC Brands' kommende OTT-produkt startede.

Det var et meget langvarigt forløb med virkelig mange møder. Hovedårsagen til, at forhandlingerne tog så lang tid, var, som jeg husker det helt overordnet, at TDC Brands ad flere omgange ændrede strategi og dermed ønsker til vores aftaler. Jeg kan ud fra mine noter og mails til tv-stationerne se, at TDC Brands bragte et nyt OTT-produkt op helt overordnet på et møde i oktober 2018. Herefter aflyste TDC Brands de 3-4 møder, vi havde aftalt i november og december 2018, fordi de havde behov for at afstemme internt, og på et møde i januar 2019 bragte TDC Brands igen deres ønsker til et kommende OTT-produkt op. Det stod der klart, at TDC Brands ikke ønskede at inkludere nabolandskanalerne i deres kommende OTT-produkt.

Herefter fulgte et langvarigt forhandlingsforløb, som også omfattede alle andre emner end nabolandskanalerne. Som det fremgår af den aftale, som blev indgået mellem parterne om YouTV i september 2020, accepterede Rettighedshaverne, at nabolandskanalerne ikke kom

med i YouTV. YouTV var TDC Brands' første OTT-only produkt, der blev lanceret i september 2020. Tv-stationerne bag nabolandskanalerne var bekymrede for denne udvikling, da de frygtede, at den manglende brede distribution af nabolandskanalerne ville brede sig til resten af markedet.

I forbindelse med forhandlinger om andre emner omfattet af [REDACTED]-Sommeraftalen blev parterne herefter enige om nabolandskanalrabatten bl.a. under forudsætning af, at nabolandskanalerne kom med i YouTV.

Spørgsmål 8: Hvis Rettighedshaverne får medhold, vil TDC Brands så være tvunget til at have nabolandskanaler i sine tv-produkter, og hvilke muligheder har TDC Brands, hvis TDC Brands ikke længere ønsker at distribuere nabolandskanaler?

Svar: Vi har aldrig tvunget TDC Brands til at have nabolandskanaler i sine produkter, og det vil vi heller ikke gøre fremadrettet. Det er klart, at vi ønsker, at nabolandskanalerne skal være i TDC Brands' produkter, men det er også klart, at vi ikke kan tvinge dem til det. Når vilkårene indeholder en distributionsforpligtelse, er denne forpligtelse jo pålagt som en del af en større helhed, og forpligtelsen kan opsiges særskilt.

TDC Brands kan opsiges distributionsforpligtelsen med 6 måneders varsel iht. pkt. 11.2 i vilkårene. 6 måneders varsel er rimeligt i forhold til at varetage tv-stationernes interesser, og TDC Brands skal under alle omstændigheder varsle den slags ændringer til kunderne i god tid, og derfor bør dette varsel heller ikke være problematisk for dem.

Spørgsmål 9: Hvordan vil du overordnet beskrive forhandlingsforholdet mellem Rettighedshaverne og de Indklagede, og hvordan ser du på TDC Brands' synspunkt om, at priser og vilkår ikke var resultatet af reelle forhandlinger?

Svar: Forhandlingsforholdet har været langvarigt og ligeværdigt. Historisk set var det tele-selskaberne, der startede med at videreudsende tv-kanalerne uden at have fået tilladelse til det. Det startede altså med, at de så en mulig forretning i det, en mulighed for at få udbredt hybridnettet og samtidig tjene penge på at distribuere nogle tv-kanaler til kunderne. For at gøre dette muligt for dem på en let måde skabte lovgiver først tvangslicens og derefter aftalelicensen, og tv-stationer og rettighedshaverne startede et samarbejde, så Rettighedshaverne kunne give tilladelse i én samlet aftale. Tarifferne blev fastsat af nævnet, dengang Tvangslicensnævnet, og parterne arbejdede videre på det grundlag. Gennem årene har der været mange forhandlingsforløb, og der er indgået mange aftaler.

Min umiddelbare oplevelse har været, at vi tit har følt os som "de små". TDC Brands har

haft en kæmpe markedsmagt, har været den totalt dominerende spiller på markedet, og hvis TDC Brands fravalgte vores tv-kanaler, vidste vi, at så ville de andre distributører nok gøre det samme. Men det er klart, at vi selvfølgelig også har noget attraktivt indhold, som er vigtigt for TDC Brands' forretning, og derfor har vi også været i stand til at forhandle os frem til nogle afbalancerede aftaler. Så man kan nok mere overordnet set kalde forholdet for ligeværdigt.

Anledningen til at indgå nye aftaler har som regel været, at TDC Brands har ønsket at udvide sine produkter med mere indhold og flere eller andre funktionaliteter, og derfor er TDC Brands kommet til Rettighedshaverne og bedt om rettighederne til det, og så har parterne forhandlet konkrete løsninger efter TDC Brands' behov. TDC Brands har generelt taget kontakt til Copydan og bedt om en forhandling af vilkårene for en tilladelse til de rettigheder, den ønskede lancering eller udvidelse krævede.

Vederlaget for digitale tv-tjenester blev indfaset over en lang årrække, og TDC Brands fik en "udbredelsesrabat", fordi parterne lagde til grund, at ikke alle kunder ville være interesserede eller i stand til at anvende de digitale tv-tjenester fra starten af. Og så er der selvfølgelig nabolandskanalrabatten. Når vi har fundet særlige løsninger til TDC Brands, har det som sagt været, fordi det var meget vigtigt for os, at TDC Brands distribuerede vores kanaler, fordi TDC Brands var og er markedsdominerende.

Jeg mener, at det er helt forkert, at priserne og vilkårene ikke skulle være resultatet af reelle forhandlinger. Det har ingen realitet på sig. Vi har haft langvarige forhandlingsforløb med mange møder, og vi har oplevet det som meget vigtigt at få vores kanaler med i TDC Brands' udbud på grund af TDC Brands' dominerende markedsposition. Vi har aldrig påtvunget TDC Brands noget, og jeg har faktisk svært ved at se, hvordan det skulle være muligt.

TDC Brands beslutter selvfølgelig selv, hvordan TDC Brands' produkt skal se ud. Hvis TDC Brands mente, at bestemte Copydan tv-kanaler eller digitale tv-tjenester ikke var betalingen værd i forhold til den forretningsmæssige værdi for dem, kunne de ændre deres produkter og dermed ophøre med distributionen af de pågældende kanaler eller tjenester.

Spørgsmål 10: Hvordan vil du overordnet beskrive det forhandlingsforløb, der førte frem til [redacted]-aftalerne og [redacted]-Sommeraftalen?

Svar: Det var et langvarigt forløb med mange møder, som undervejs bar præg af ændringer i TDC Brands strategi og planer. Forløbet var også præget af, at TDC Brands hele tiden truede med at opsig alle parternes aftaler, hvis ikke der kunne opnås enighed om alle enkelte elementer i parternes samarbejde.

Vi følte, at vi var tæt på at nå en aftale i [redacted] og vi var blevet enige om nogle tilretninger, men så kom TDC Brands pludselig og sagde, at nu skulle de have et større internt business

review, så vi kunne ikke lukke en aftale. Det var på den baggrund, at vi genoptog de forhandlinger, der førte til de tre nævnte aftaler.

Spørgsmål 11: Hvad løste [REDACTED]-aftalen om udvidelse af licensen for DR-indhold, og hvad måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: DR ophørte i januar 2020 med at udsende tre lineære tv-kanaler, DR 3, DR Ultra og DR K, og i stedet blev indholdet fra disse tv-kanaler i vidt omfang lagt som on demand-only indhold i DRTV.

Den besparelse, som TDC Brands opnåede ved at ophøre med at betale for tre lineære tv-kanaler, blev i stedet betalt i tillæg for DRTV. Samlet set var det dog stadig en besparelse for TDC Brands, da vederlaget for de tre lineære tv-kanaler blev betalt for alle kunderne, hvorimod tillægget for DRTV blev betalt for [REDACTED] af kunderne.

Det er vigtigt for DR, og en forpligtelse i henhold til DR's public service-kontrakt, at DR's indhold i sin helhed kommer ud til hele den danske befolkning. Derfor er det også vigtigt for os, at TDC Brands (og andre distributører) ikke selv kan vælge at kun distribuere dele af DR's indhold. Derfor var det vigtigt for os at få en aftale, der sikrede, at det samlede DRTV også med det nye on demand-only-indhold blev distribueret i sin helhed.

Spørgsmål 12: Hvad løste YouTV-aftalen fra [REDACTED] og hvilke væsentlige kompromiser måtte Rettighedshaverne acceptere?

Svar: TDC Brands fik rettigheder til at lancere deres nye OTT-only produkt, YouTV.

Vi ville gerne have 8 nabolandskanaler samt en TV 2-regionskanal og en lokal-tv-kanal med i YouTV, men det ønskede TDC Brands ikke.

Rettighedshaverne mente, at der ikke skulle være udbredelsesrabat på YouTV, fordi udbredelsesrabatten var begrundet i det forhold, at ikke alle kunderne kunne forventes at kunne finde ud af eller være interesserede i at anvende de digitale tv-tjenester. Det er ikke tilfældet for kunder, der køber en rent digital tv-pakke, der kun kan bruges i en app eller en browser. Disse kunder må formodes at være vant til at bruge digitale tv-tjenester.

Rettighedshaverne accepterede, at nabolandskanalerne ikke kom med i YouTV, selvom parterne i en tidligere aftale havde aftalt en distributionsforpligtelse for TDC Brands til at have 8 nabolandskanaler til alle kunder, herunder også OTT-kunder. Parterne opnåede ikke enighed om spørgsmålet om udbredelsesrabatten.

Spørgsmål 13: Hvad løste [REDACTED]-Sommeraftalen, og hvordan så aftaleforholdet ud efter aftalens indgåelse?

Svar: [REDACTED]-Sommeraftalen samlede op på alle de udestående punkter, som ikke var blevet løst i forhandlingerne over de tre foregående år. TDC Brands fik udvidede on demand-retigheder, og rabatten på nabolandskanaler blev aftalt i sammenhæng med, at der kom nabolandskanaler med i YouTV. Derudover indgik parterne et kompromis om halv udbredelsesrabat for YouTV.

Det var min opfattelse, at der ikke var udestående tvistepunkter, at vi havde fået løst det hele. Parterne var dog stadig principielt uenige i spørgsmålet om udbredelsesrabat for OTT-kunder, og der udestod en gennemskrivning af parternes aftalegrundlag som efter mange år var blevet et kludetæppe af aftaler og tillægsaftaler. Dette fremgår da også af [REDACTED]-Sommeraftalen.

Dato: 29. maj 2026

Ann Grew Pfeiffer