

BRUG AF KULTURELT INDHOLD ONLINE

Fra værdiforskydning til et fair marked

hvad har
ændret
sig?

hvad
betyder
det?



problemet

løsningen

Online-mellemlid dominerer online- markedet for kulturelt og kreativt indhold

- Online-mellemlid ("platform services") bygger primært på indhold, der uploades af brugerne eller på aggregering af eksisterende indhold. I alt for mange tilfælde får skaberne bag indholdet ingen eller kun et meget ringe betaling.
- Det har skabt en værdiforskydning (en såkaldt "transfer of value"), hvor værdien af indholdet kommer de forskellige online-mellemlid til gode i stedet for at komme skaberne til gode.
- Denne værdiforskydning har skabt et ineffektivt og urimeligt marked og udgør en trussel mod EU's kulturelle og kreative markeder, ligesom den også kan stå i vejen for et vellykket

hvad har ændret sig?

Brugernes adgang til kreativt indhold har ændret sig

Kulturelt indhold er en væsentlig drivkraft bag online-markedet. Gennem de sidste ti års vækst på markedet er der i stigende grad sket en opdeling i de typer tjenester, der giver brugerne adgang til online-indhold:

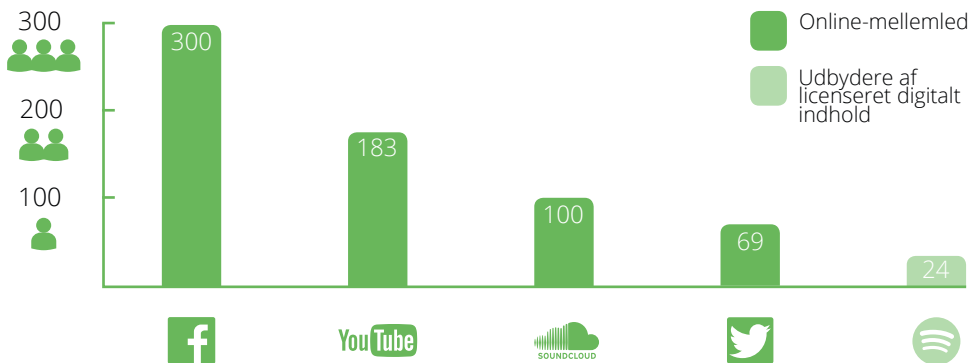
Tjenester, der tilbyder licenseret digitalt indhold som Spotify, Deezer, Netflix og iTunes, betaler rettighedshaverne for brug af deres indhold.

VS

Online-mellemed, som YouTube, Tuneln, Dailymotion og Facebook, giver adgang til aggregeret indhold eller indhold, der er uploadet af brugerne.

Online-mellemed er de dominerende spillere på online-markedet.

Antal aktive brugere pr. måned i Europa i 2014 i millioner



Kilde: Cultural Content in the Online Environment: Analyzing the Value Transfer in Europe, Roland Berger 2015

hvad
betyder
det?

Kulturelt indhold er af afgørende betydning for online-mellemliddene

Online-mellemliddenes store indflydelse og dominerende position har gjort dem i stand til at blive den primære portal, som brugerne anvender til at få adgang til indhold online.

Mellemliddenes forretningsmodeller bygger ofte på at fastholde brugerne så længe som muligt, og i den forbindelse er muligheden for at opdage, dele og få adgang til kulturelt indhold afgørende for online-mellemliddenes evne til at tiltrække og fastholde kunder.

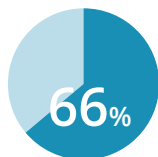
Mellemliddenes økonomiske tyngde er væsentlig



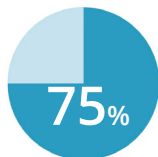
Gennemsnitligt set er **23%** af denne værdi direkte knyttet til brugen af kulturelt indhold.

Den andel af mellemlæddenes værdi, der er **direkte** knyttet til brugen af kulturelt indhold, kan være endog meget stor:

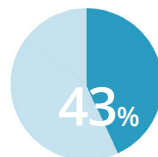
I Europa 2014



Videoplatforme

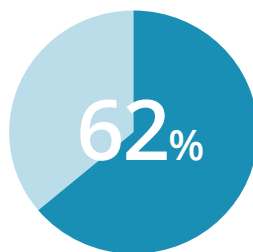


Aggregatorer








Social medier

Det kulturelle indholds samlede **direkte** og **indirekte** værdi for disse online-mellemlæds omsætning udgør:



Brugen af kulturelt indhold gør disse online-mellemlæd i stand til at øge deres dominans og popularitet.

Det fører til en høj værdiansættelse på markedet, også når den reelle omsætning ikke er høj.

	Global omsætning	Stigning	Selskabets værdi
	\$ 12,5 mia.	x17,2	\$ 214 mia.
	\$ 1,4 mia	x16	\$ 22 mia.
	\$ 0,01 mia.	x5,6	\$ 0,08 mia.
	\$ 66 mia.	x4,7	\$ 308 mia.
	\$ 0,08 mia.	x3,9	\$ 0,3 mia.

Kulturelt indhold tillægges for lav eller slet ingen værdi

Mange onlinemellemed tiltrækker brugere og opnår økonomisk værdi ved at give brugerne adgang til kulturelt indhold – og det indbefatter ofte, at mellemeddene arrangerer, aggregerer og anbefaler indhold. Herved konkurrerer de direkte med udbyderne af licenseret indhold om de samme brugere og de samme indtjeningsmuligheder.

Men i modsætning til udbydere af licenseret indhold betaler onlinemellemed slet intet eller kun ringe vederlag til dem, der skaber det indhold, deres forretning bygger på.

Denne skævvridning skyldes en dobbelttydighed i brugen af bestemmelserne i direktivet om e-handel, især bestemmelserne om "safe harbour", og i fortolkningen af, hvordan spørgsmålet om ophavsret er relevant i forhold til onlinemellemeddenes aktiviteter. Den aktuelle brug af bestemmelserne går ud over det, som lovgiverne oprindeligt havde til hensigt.

Resultatet er, at online-mellemeddene hævder at være tekniske mellemed, der ikke har pligt til at betale skaberne for indholdet.

Det underminerer markedet, skævvrider konkurrencen, og devaluerer det kulturelle indholds værdi generelt.

Værdiforskydningen medfører

- Ingen eller meget ringe betaling til kunstnerne/skaberne for hvad der reelt er det største forbrug af indhold på internettet
- Urimelige ulemper for legitime forretningsmodeller
- En indskrænkning af forbrugernes mulighed for at drage nytte af nye og innovative tjenester, der yder passende betaling til skaberne.

Svaret ligger i behandlingen af EU's lov om ophavsret

Skab klarhed om "safe harbour"

EU's lov om ophavsret (INFOSOC-direktivet af 2001) bør justeres, så det tydeliggøres, at:

Onlinemellemed, der er med til at gøre kulturelt indhold tilgængeligt for offentligheden, ikke kan påberåbe sig "safe harbour"-bestemmelserne i direktivet om e-handel i forbindelse med deres ophavsretsrelaterede aktiviteter.

Løs problemet til alles fordel

- **Skaberne** vil få del i den indtjening, som deres indhold skaber.
- **De digitale serviceudbydere og nyoprettede virksomheder** vil langt om længe opnå lige konkurrencevilkår.
- **Fans og forbrugere** vil nyde godt af den innovation, som et mere rimeligt online-marked kan sikre, og de vil samtidig vide, at deres favoritkunstnere får fair betaling for deres arbejde.

Europa må og skal sikre sit miljø af kulturelle og kreative industrier, som p.t. stortrives og tegner sig for **7 millioner jobs og 4,2 % af EU's BNP**.



GESAC er en forening, der rummer 34 af de største forvaltningsselskaber i EU, Island, Norge og Schweiz. Foreningen repræsenterer cirka 1 million skabere og rettighedshavere inden for musik, audiovisuelle værker, billedkunst, litteratur og scenekunst.

RUE MONTOYER 23
1000 BRUSSELS
+32 2 511 44 54

 @AUTHORSOCIETIES
SECRETARIATGENERAL@GESAC.ORG
WWW.AUTHORSOCIETIES.EU

Find de undersøgelser der citeres i denne folder på:
authorsocieties.eu/TransferOfValue