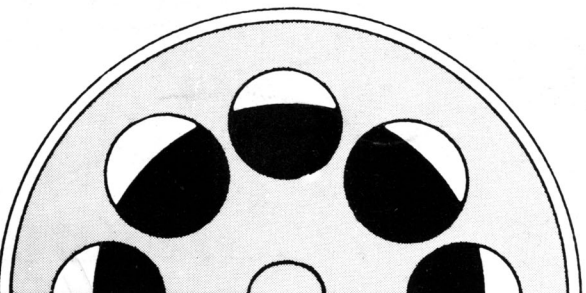


# VIDEO TRAILEREN



★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★



Scanticon, Kolding - ramme om Danmarks første Video Film Festival.

*Video film festivalen den 26. - 28. august i Kolding  
- se side 4*

*Læs om profit sharing side 8  
Mere i næste nummer.*



# EF-domstolen greb ind

*En vigtig afgørelse gør det ulovligt at udleje videofilm uden tilladelse fra producent eller enedistributionsrets-indehaver*

I et nyligt udsendt brev fra Videogramdistributørforeningens advokat, Johan Schlüter, København, til samtlige registrerede videoforhandlere, gøres der opmærksom på en vigtig afgørelse fra EF-domstolen.

Det drejer sig om ulovlig udlejning af video-produktioner.

EF-domstolen har fastslået, at en videoforhandler ikke må foretage udlejning af en videofilm, såfremt forhandleren ikke har indhentet tilladelse til udlejning fra enten den pågældende films producent, eller den, der fra producenten har fået enedistributionsretten.

Udlejning, der sker uden et sådant samtykke, er ulovlig, også selv om videofilmen er købt i et andet EF land f.eks. England, hvor udlejning kan finde sted uden tilladelse.

Det er kendt, at flere danske detailforretninger gennem længere tid har foretaget udlejning på denne måde, og netop specielt fra England - og det er altså ulovligt.

De enkelte danske videoforhandlere opfordres derfor til øjeblikkeligt at indstille den ulovlige udlejning, og under forudsætning af at udlejningen bringes til ophør, vil Videogramdistributørforeningen afstå fra på medlemmer-

nes vegne at kræve erstatning for de tab, der er lidt som følge af den hidtige ulovlige udlejning i en række forretninger.

Konstaterer foreningen derimod fremover ulovlig udlejning, vil foreningens medlemmer få pålæg om at indstille leverancer til den pågældende forretning, som således har misligholdt standardkontrakten med foreningen, skriver Johan Schlüter på vegne af Foreningen af danske Videogramdistributører.



**Sig din mening  
- er både for  
medlemmer  
og  
leverandører**

## Læserbrev

Man kan i det seneste nummer af VideoTrailereren læse en udtalelse fra direktøren fra D.V.S., Karl Åge Hansen:

»DVS lægger megen vægt på at understrege, at man tager stort hensyn til de eksisterende kunder, og altså ikke kritikløst opretter nye videoforhandlere«.

Jeg vil i denne forbindelse komme med et eksempel som viser, at dette ikke er i overensstemmelse med den praksis, der føres i DVS.

Undertegnede startede for nogle år tilbage (1982/83) med udlejning fra mine to døgnbutikker (Allingåbro og Hadsten). Da begge forretninger er beliggende i byer med små indbyggertal (Hadsten: ca. 50.000 - Allingåbro ca. 1.600), valgte jeg som så mange andre, at kontakte DVS, hvorfra jeg så fik leveret film.

Efterhånden som tiden gik, oparbejdede jeg en vis omsætning på video, men så kommer det første problem, DVS placerer en ny forhandler i begge byer. OK, det kunne jeg måske leve med i Hadsten, men ikke Allingåbro med kun 1.600 indbyggere!

Trods det skete, fortsætter jeg ufor-

trødent, indtil jeg kan se, at jeg selv kan få økonomi i at tage film hjem fra diverse distributører. Jeg stopper herefter hos DVS. Men det skulle jeg åbenbart ikke have gjort, da vi siden (i Hadsten) har fået yderligere 2 forhandlere, begge med DVS som leverandør.

Uanset hvordan man drejer den situation, så er det for meget med 3 DVS-forhandlere, 1 radioforretning og en videobutik i en by med 5000 indbyggere. Eneste forklaring må være, at DVS øjensynligt skal have så mange kunder, som overhovedet muligt, uden hensyn til tidligere eller nuværende forhandlere.

Karl Åge Hansen udtaler også, at forklaringen på priskrige i områder, kan skyldes at konkurrencen i det pågældende område er blevet for hård. Det tror da pokker, at den bliver for hård når DVS, som i mit eksempel placerer 3 forhandlere i et lille område (én af disse lejer iøvrigt premierefilm ud sådan: 3 stk. kun kr. 25.-).

Værsgo og spis.

Her er det kun DVS der tjener penge.

*Per Smedegaard,  
Manhattan Video, Hadsten*