

Kulturdepartementet

postmottak@kud.dep.no

Deres ref.:  
14/2284

Vår ref.:  
187/14 EB/OL

Dato:  
20. august 2014

## Innspill til arbeidet med utredning om kunstnerøkonomi

Vi viser til Kulturdepartementets brev av 16. mai 2013, og takker for anledningen til å levere skriftlige innspill til arbeidet utredning om kunstnerøkonomien.

Vi har merket oss at store deler av utredningens mandat er knyttet til kunstnernes næringspotensial og entreprenørskap, og til etterspørselen etter kunstnernes tjenester. Dette er viktige spørsmål, men vi vil likevel advare mot en kunstnerpolitikk som ikke er tuftet på kunstens og kulturens egenverdi, og kunstnernes særegne rolle i samfunnet. Selv om utredningen skal handle om kunstneryrkets økonomiske sider, må ikke verdien av det frie kunstnerskapet og det offentlige ansvaret for å støtte opp om dette tapes av syne.

Vi vil påstå at de fleste profesjonelle musikere og utøvende kunstnere både ønsker å kunne utøve sin kunst og å kunne leve av inntektene fra sitt yrke som kunstner. Noen lykkes med dette, men langt flere sliter med dårlige inntekter og rammebetingelser. Det må derfor være et kulturpolitisk mål å bidra både til å bedre kunstnernes levekår og til å bedre de alminnelige vilkårene for kunstnerisk arbeid og utvikling.

I sin gjennomgang og vurdering av kulturpolitikken etter 2005 pekte Enger-utvalget bl.a. på at levekårene for kunstnerne på enkelte områder, bl.a. musikk, var blitt forverret, og at kunstnerpolitikken ikke har løst kunstnernes kroniske lavinntektsproblem (NOU 2013:4 Kulturutredningen 2014, kap. 11.9.3, side 187). Dette er en påvisning som stemmer godt med den informasjon som vi har fått fra våre medlemmer og med andre observasjoner som vi har gjort. Når Enger-utvalget videre samme sted etterlyser klarere politiske grep for å møte utfordringene knyttet til kunstnernes levekår, så er det derfor en etterlysning vi helt og fullt slutter oss til.

Vi vil derfor benytte anledningen til å beskrive noen sentrale årsaker til at levekårene for mange musikere og andre utøvende kunstnere er dårlige, og legge fram enkelte forslag til tiltak som vi mener kan bidra til forbedringer. Det skal presiseres at dette først og fremst handler om musikere og utøvende kunstnere som i hovedsak er frilansere i ordets egentlige forstand, og ikke om musikere som er fast ansatt i hele eller tilnærmet hele stillinger.

## Inntektsforholdene

Den grunnleggende årsaken til at musikere og andre utøvende kunstnere har lave inntekter er naturligvis at mange arbeids- eller oppdragsgivere ikke har evne eller vilje til å betale mer for det arbeidet som skal utføres eller de tjenestene som tilbys.

Manglende betalingsevne kan skyldes ulike forhold, og offentlige myndigheter kan i noen tilfeller bøte på dette med å gi økonomisk eller annen støtte til de aktuelle arbeids- og oppdragsgiverne. Erfaringene viser midlertid at offentlig støtte ikke alltid fører til bedre vilkår for kunstnerne, med mindre dette er en klar forutsetning fra tilskuddsyterens side.

*Selv om offentlig støtte til konsertarrangører og festivaler mv. blir tildelt av andre årsaker, bør slik støtte etter vår oppfatning som regel gis med forbehold om at lønn og honorarer betales etter tariffavtale eller med tilsvarende satser.*

Vi er likevel mer bekymret for den utbredte mangelen på betalingsvilje som vi ser at våre medlemmer blir møtt med. Denne mangelen kan skyldes liten forståelse for at framføring av musikk og annen kunst faktisk er et yrke og at profesjonelle utøvere må betales på linje med andre yrkesutøvere. Den kan også skyldes at det er for mange musikere og utøvende kunstnere som tar til takke med liten eller ingen betaling for å få spille en konsert eller vise en forestilling. Ikke sjelden hører vi at våre medlemmer blir spurt om å spille gratis fordi det gir god publisitet. Men ingen lever av publisitet alene. De fleste oppdragene må faktisk være betalt for at en musiker skal kunne leve av yrket sitt. Likevel er det noen som påtar seg oppdrag for liten eller ingen betaling i håp om et bedre tilbud neste gang.

De holdningene som skaper slike forhold kan neppe ryddes av veien med kulturpolitiske tiltak alene, med ett vesentlig unntak: Mange av de oppdragsgiverne som viser liten eller ingen betalingsvilje er offentlige organer eller private virksomheter som mottar betydelige offentlig støtte. Velmenende forvaltere av offentlige kulturmidler er ofte mer opptatt av at publikum skal få mest mulig kunstopplevelser for de pengene som er til rådighet, enn av at de som faktisk utfører arbeidet skal få rimelig betalt. Et eksempel er de tilbudene som enkelte fylkeskommuner gir til kunstnere som medvirker i prosjekter for Den kulturelle skolesekken. Et annet eksempel er tilbudene fra enkelte kommuner til kunstnere som skal medvirke i prosjekter for Den kulturelle spaserstokken eller andre arrangementer på kommunale institusjoner.

*Vi har ovenfor foreslått at offentlig støtte til konsertarrangører og festivaler mv. gis på vilkår av ett visst nivå på lønn og honorarer til medvirkende kunstnere. Slike vilkår kan også avhjelpe noen av de problemene som er omtalt her, og ikke minst bidra til å endre holdningene til betaling for kunstnerisk arbeid.*

Vi tillater oss videre å gjengi og gjenta følgende merknader og forslag fra vår egen høringsuttalelse til Kulturutredningen 2014 (brev av 26. juni 2013 til Kulturdepartementet med enkelte nye uth.):

Utvalget foreslår at det gis statlige, øremerkete tilskudd til enkelte lokale formål for å styrke det lokale kulturtilbudet.

*MFO støtter disse forslagene, og da særlig forslagene om øremerkete tilskudd (...) til øvings- og framføringslokaler. Det er dessuten behov for enkle støtteordninger som styrker konsertarrangørenes evne til å betale utøverne anstendige honorarer, og støtteordninger for små, utøverinitierte prosjekter.*

(...)

Vi vil påstå at de norske kunstproduserende institusjonene er effektive virkemidler for å oppfylle målsettingene for kulturpolitikken, forutsatt at de tilføres nok midler til både å lønne sine ansatte på et normalt nivå og til å produsere den kunsten som er formålet med virksomheten. Det er en kjensgjerning at få eller ingen institusjoner har noen som helst muligheter til å være selvfinsierende, og da er offentlig eierskap og tilskudd det eneste økonomiske grunnlaget de kan bygge sin eksistens på.

*Vi vil minne om at de samme institusjonene utgjør en betydelig del av arbeidsmarkedet for utøvende kunstnere, og at de langt på vei er en forutsetning for at dette arbeidsmarkedet fungerer. I så måte bidrar institusjonene også til å oppfylle deler av målsettingen for den statlige kunstnerpolitikken.*

(...)

For det frie feltet - eller mer presist: den ikke-institusjonaliserte kunstproduksjonen - er infrastrukturen med kulturhus og konsertlokaler som er bygget opp de senere årene naturligvis viktig. Men dessverre kan det virke som om mange av de nye lokalene er dyre å bruke, og dermed liten grad aktuelle for utøvere og produksjoner med begrenset publikumspotensial. Andre tilgjengelige lokaler er ofte av tekniske og akustiske grunner lite hensiktsmessige som konsertlokaler eller øvingslokaler for musikk, og noen ganger direkte helsefarlige.

*Utvalget drøfter disse utfordringene flere steder i utredningen, og foreslår i kapittel 16 statlige, øremerkede tilskudd også til øvings- og framføringslokaler. MFO støtter som tidligere nevnt dette forslaget, men vi forutsetter at lokalene da blir gjort anvendelige og tilgjengelige for både profesjonelle produksjoner og amatøraktiviteter for en overkommelig pris.*

(...)

I kapittel 15, pkt. 15.6, omtaler utvalget den kommersielle kulturproduksjonen, og peker både på behovet for å øke kunstnerens og kulturarbeidernes forretningsmessige kompetanse og på behovet for et nytt eller bedre insentivapparat for utvikling av kulturnæringene.

MFO er enig i utvalgets betraktninger om disse behovene. Innenfor de offentlige virkemidlene for næringsutvikling har kulturnæringene hittil blitt lavt prioritert, og det finnes knapt nok noen systematisk oppfølging av disse næringene. Verken stortingsmeldingen om kultur og næring fra 2005, handlingsplanen fra 2007 eller andre politiske målsettinger har ført til store endringer, i alle fall ikke for levekårene for kunstnerne. Vi kan heller ikke se at det er lansert mange konkrete virkemidler i den nye handlingsplanen som er lagt fram i 2013.

*Dersom kulturnæringene skal løftes opp og fram på samme måte som mange andre næringer, må staten gjennom Nærings- og handelsdepartementets virkemidler på en langt mer aktiv måte enn tidligere bidra til bransjeutvikling og hjelp til etablering av store og små virksomheter innenfor kunst- og kulturfeltet. Virkemiddelapparatet må dessuten i ta hensyn til at store deler av kunstfeltet ikke har noen tradisjon for næringsstenkning og næringsutvikling, og at mange kunstnerutdanninger fortsatt ikke omfatter undervisning i forretningsmessig kompetanse.*

En annen utfordring for kommersiell kunstproduksjon er det som kan kalles manglende vilje til å betale for kunstnerisk arbeid. Både blant offentlige og private oppdragsgivere for utøvende kunstnere har vi opplevd en forbløffende mangel på forståelse for at kunstnerisk arbeid må betales på linje med annet arbeid. Dessverre har vi ofte erfart at betalingsviljen er dårligst hos offentlige oppdragsgivere, slik som f.eks. kommuner og fylkeskommuner som engasjerer kunstnere til oppdrag innenfor ordninger som Den kulturelle skolesekken og Den kulturelle spaserstokken. I alt for mange tilfeller ser vi at oppdragsgiverne bruker sin overlegne forhandlingsstyrke til å presse ned betalingen til langt under det nivået det er mulig å leve av. Vi ser også alt for ofte at utøvende kunstnere mot sin vilje tvinges til å ta oppdragene uten ordinære ansettelsesforhold, som næringsdrivende eller frilansere utenfor tjeneste, mer eller mindre i klar strid med gjeldende regler i skatteretten.

*Etter vår oppfatning er det et skrikende behov for holdningsendringer hos mange både private og offentlige oppdragsgivere for kunstnere. I tillegg er det nødvendig med en betydelig sterkere statlig kontroll og håndhevelse av de lover og regler som gjelder for avtale- og skatterettslige forhold i arbeids- og næringslivet.*

**Digitalisering og strømming**

Omsetningen fra innspilt musikk i Norge har steget de siste årene. I 2012 gikk omsetningen opp med 7 prosent og i 2013 med 11 prosent. Samtidig ser vi at den norske andelen av denne økonomien minker dramatisk (Nordgård-utvalget 2013). Mens norskandelen i markedet tidligere var på 40-50 prosent er den i dag på mellom 10 og 12 prosent (kilde: TONO). I tillegg kan vi legge til at den totale omsetningen som norskandelen for noen ganske få år siden utgjorde nær halvparten av, var nesten dobbelt så stor som omsetningen som vi nå tar 10 prosent av.

For mange norske musikere og små plateselskaper beskrives strømme-økonomien som svært vanskelig, og for flere av dem som nærmest ubetydelig eller ikke-eksisterende. Inntektssiden har altså falt dramatisk, mens utgiftssiden øker. Kostnadene til innspilling, studio, mastring, miksing og ikke minst markedsføring har i motsetning til det mange tror, økt de siste åra. På de digitale distribusjonsplattformene som for eksempel Spotify er det mer «hylleplass» enn i en gammeldags platebutikk. Spotify har imidlertid nesten all innspilt musikk tilgjengelig, og da blir det ekstremt vanskelig å synes som liten norsk artist. Norske musikere og plateselskaper rapporterer at de bruker mer enn dobbelt så mye penger på markedsføring etter overgangen til strømming. Å utgi innspilt musikk koster altså mye mer enn tidligere og inntektene fra platesalg og strømming har gått kraftig ned.

*For å opprettholde bredden og verne om de smale sjangrene som vi i Norge er så gode på, anbefaler MFO at det i en overgangsperiode på tre år opprettes en egen støtteordning i Norsk kulturråd. En slik ordning bør kun være åpen for musikere som ikke kontraktsbundet til et stort internasjonalt plateselskap (majorselskap), men som gir ut sine innspillinger selv eller på et lite eller mellomstort norsk selskap. Det kan vurderes om ordningen bør fokusere på markedsføring, som er den kostnaden som har økt mest i den nye strømmeøkonomien.*

**Radioens rolle**

Forskning viser at radioen fortsatt spiller en viktig rolle når folk velger hvilken musikk de skal høre på. Norskandelen på norske radiokanaler har derfor lenge vært svært viktig, og blir i lys av den lave norskandelen i strømmemarkedet og den kommende digitaliseringen av radionettet stadig viktigere. Derfor vil det være essensielt at norske radiokanaler sender en stor andel norsk musikk for å opprettholde bredden og holde liv i de smale sjangrene i norsk musikk.

I NRK-plakaten og NRKs vedtekter er det nå et krav om at minst 35 prosent av musikken som spilles skal være norsk, med vekt på norskspråklig og/eller norskkomponert musikk. I følge tilgjengelig statistikk var andelen norsk musikk i hovedkanalene i radio (P1, P2 og P3) i 2013 hhv. 42, 29 og 37 prosent.

De riksdekkende kommersielle radiokanalene (Radio Norge og P4) er gjennom konsesjonsvilkårene som gjelder til utløpet av 2016 (eventuelt 2018) pålagt å sende en tilsvarende andel (35 prosent) norsk musikk. Begge kanalene har hittil oppfylt kravet, men mye av den norske musikken sendes på natten. Etter at digitaliseringen av radionettet er fullført, er det neppe mulig å opprettholde noe slikt krav om en minimumsandel av norsk musikk i de kommersielle kanalene, og det fryktes at andelen vil synke.

*MFO har tidligere tatt til orde for at kravet i NRK-plakaten må settes til 50 prosent, og vi vil nå gjenta dette forslaget i forbindelse med gjennomgangen av plakaten (høringsuttalelse som sendes Kulturdepartementet innen 26. august 2014). En slik økning av norskandelen bør også gjelde for de andre radiokonsesjonene inntil digitaliseringen av radionettet er fullført.*

*NRK har et spesielt ansvar som allmennkringkaster. Vi anser en norskandel på minst 50 prosent i NRKs musikkendinger som svært viktig både for NRKs posisjon og for spredningen av norsk musikk til stadig nye aldersgrupper. Uten at NRK ivaretar dette*

*ansvaret for norsk musikk står vi i fare for at mye av grunnlaget for å skape og spille norsk musikk vil forsvinne i løpet av de kommende årene.*

### **Stipend- og støtteordninger**

Stipend- og støtteordningene har svært stor betydning for våre medlemmers yrkesutøvelse som profesjonelle kunstnere. Et mangfold av ordninger gir mulighet til å kunne søke støtte ut fra hvor i karrieren man befinner seg, og det er et åpenbart behov for flere forskjellige ordninger som har ulike formål og som administreres av forskjellige instanser. Stipender og tilskudd er imidlertid særlig viktige i en oppstarts- eller etableringsfase, og gir frihet til å fokusere på kunstnerisk utvikling i en ellers økonomisk uforutsigbar og usikker yrkeshverdag.

### **Norsk kulturråds ordninger**

I årets statsbudsjett ble Norsk kulturråds rammer kuttet. Dette er en ytterst uheldig utvikling som MFO ser med bekymring på. Støtteordningene i Norsk kulturråd er svært viktige for norske kunstneres yrkesutøvelse og legger grunnlaget for utviklingen av hele det norske musikklivet. En reduksjon i rammene vil medføre en betydelig svekkelse av norsk kulturliv.

Rapporten «Gjennomgang av Norsk kulturråd» er nå ute på høring med frist for innspill 1. september. Punktene nedenfor vil inngå i vår kommende høringsuttalelse til Kulturdepartementet.

Støtteordningene for arrangører og festivaler er blitt styrket kraftig de siste årene. Dette har bidratt til å sikre gode rammevilkår for arenaer hvor noen av våre medlemmer tar på seg oppdrag. Det er imidlertid slik at størsteparten av arrangørens inntekter går med til å honorere store utenlandske artister. Vårt håp om at bedre økonomi for arrangørene også skulle føre til flere oppdrag og økte honorarer for norske musikere har dessverre i liten grad slått til.

Vi viser til ovenstående forslag om at det bør stilles vilkår for tilskudd til arrangører og festivaler mv., men vi vil også anbefale at fokus nå dreies over fra arrangørene til de utøvende norske kunstnerne.

***Musikerordningen** går direkte til norske utøvere og bør etter vår mening få økt oppmerksomhet i årene framover. Rammene har i lengre tid vært for små, og mange søknader er imøtekommet med bare en liten del av behovet. Prosjektene må dermed gjennomføres på sparebluss, noe som i de fleste tilfellene går ut over overskuddet og dermed utøvernes inntekter.*

*Denne ordningen må styrkes betraktelig.*

***Ensemblestøtten** er en ordning som er særlig viktig for våre medlemmer. Denne støtten gjør det mulig å fokusere på et ensemble over en lengre periode og dermed kunne utvikle gruppen både kunstnerisk og profesjonelt.*

*Vi stiller oss imidlertid uforstående til at ensembler som mottar ensemblestøtte ikke skal kunne få støtte fra de andre tilskuddsordningene til særskilte prosjekter. Det fører til at mange ensembler har basisfinansiering, men likevel ikke økonomi til å gjennomføre så mange konserter og turneer som det faktisk kunne vært mulig å gjøre med hjelp av andre tilskudd.*

*Ordningens budsjettammer har stått på stedet hvil i mange år og bør økes betraktelig.*

***Publiseringsstøtten** bør fortsatt prioriteres.*

*Dette er en naturlig tilpasning til det nye digitale markedet og det er viktig at ordningen følger markedets utvikling til enhver tid.*

Som nevnt ovenfor under Digitalisering og strømming bør det opprettes en egen støtteordning i Norsk kulturråd for å lette overgangen fra fysisk platesalg til strømming for norske musikere. Et alternativ til en slik ny ordning er å øke potten i publiseringsstøtta.

**Fond for lyd og bilde** bør videreføres som et separat fond slik det er i dag.

Utøverne ønsker selv flere steder å søke støtte, og i tillegg er det ut fra et maktspredningsperspektiv viktig å beholde fondet som et eget tildelingsorgan. Dette samsvarer med høringsuttalelsene til Løken-utvalgets (Kulturdepartementet 2008) rapport og er i tråd med anbefalingene i den pågående gjennomgangen av Norsk kulturråd. Til forskjell fra Kulturrådets andre ordninger er midlene i Fond for lyd og bilde en del av en lovfestet kompensasjonsordning for lovlig kopierte åndsverk, og dette gjør det også naturlig å holde fondet adskilt fra Kulturrådets øvrige støtteordninger.

**Den særskilte tilskuddsordningen for kirkemusikk** er av stor betydning for gjennomføringen av mange prosjekter innenfor dette området, men har langt fra tilstrekkelige rammer for å dekke behovet.

Musikk- og kulturaktivitetene i kirkene er både omfattende og populære, og i mange små lokalsamfunn er kirken det eneste kulturhuset som finnes. Fellesrådenes og menighetenes økonomi er imidlertid hardt presset, og det blir stadig vanskeligere å opprettholde musikkaktiviteten uten vesentlig styrking av de øremerkede tilskuddene.

Et stort antall utøvende musikere får en betydelig del av inntektene sine fra oppdrag for kirkene, og stabil eller økende oppdragsmengde er derfor også avgjørende for disse kunstneres økonomi.

**Statens kunstnerstipend** er den eneste ordningen hvor man kan oppnå en sikker, om enn lav, inntekt over en kortere eller lengre periode. Den gir mottakerne ro til å fordype seg og utvikle seg kunstnerisk over tid, og er dermed en svært viktig ordning for utøvende kunstnere. Men de økonomiske rammene står ikke i noe rimelig forhold til søknadsmengden, og en økning av både antall stipender og størrelsen på stipendene vil være et vesentlig bidrag til bedre økonomi for kunstnerne.

I den nevnte rapporten om gjennomgang av Norsk kulturråd foreslår utredningsgruppen for øvrig en total omlegging av forvaltningen av Statens kunstnerstipend. MFO er sterkt uenig i dette forslaget, som synes å være basert på en feiloppfatning om hvordan den nåværende forvaltningen fungerer og hvilken legitimitet den har blant de aller fleste kunstnerne. Vi vil naturligvis gå nærmere inn på dette i vår høringsuttalelse om rapporten, og nøyer oss i dette innspillet med å advare mot en organisatorisk endring som i løpet av kort tid kan komme til å svekke en ordning som har stor betydning også i et kunstnerøkonomisk perspektiv.

#### **Fond for utøvende kunstnere (FFUK)**

Fondets midler bevilges ikke over statsbudsjettet, men kommer fra en lovfestet avgift for bruk av ikke-vernede opptak av utøvende kunstners prestasjoner, hvilket i hovedsak er amerikanske innspillinger. FFUK gir støtte til prosjekter der det deltar profesjonelle, utøvende kunstnere, og til innspillinger som foretas i Norge. For begge tilfeller må utøverne bo og hovedsakelig ha sitt virke i Norge.

Tilskudd fra fondet har vært og er viktige for virksomheten til mange utøvende kunstnere. Vi forutsetter derfor at Fond for utøvende kunstnere blir beholdt omtrent som det nå er.

#### **Music Norway**

Stiftelsen Music Norway ble etablert av Kulturdepartementet høsten 2012 og har overtatt oppgavene til den tidligere stiftelsen Norsk musikkinformasjon (MIC) og Music Export

Norway AS (MEN). Music Norway arbeider uavhengig av både Norsk kulturråd og Fond for utøvende kunstnere og forvalter flere tilskuddsordninger som alle har som formål å styrke eksport av norsk musikk. Den største ordningen er Reisetilskuddet med 7,8 millioner (2014). Omkring halvparten av potten kommer fra Utenriksdepartementet, mens den andre halvparten fra Kulturdepartementet med en bevilgning som ble dekket inn med en tilsvarende reduksjon av Musikerordningen i Norsk kulturråd i 2013. Begrunnelsen var at søknader om støtte til utlandet skal behandles i Music Norway og at Norsk kulturråd bare skal støtte aktiviteter i Norge. Denne rigide funksjonsdelingen har medført betydelige problemer for utøvere som må dele opp turneer på en unaturlig måte og søke midler fra to steder. De fleste opplever også at de har fått mindre støtte etter denne omleggingen.

*MFO mener at oppdelingen er både kunstig og uhensiktsmessig, og at midlene fra Musikerordningen enten må tilbakeføres til Kulturrådet eller kompenseres for på annen måte.*

Eksportprogrammet er nest størst med en årlig ramme på 2 millioner kroner. I tillegg har Music Norway en promostøtteordning og et relokaliseringsprogram. Music Norways virksomhet og støtteordninger er i stor grad rettet mot musikk som har et stort næringspotensial både i Norge og i utlandet. Dette medfører at smalere sjangre som for eksempel jazz og folkemusikk får mindre oppmerksomhet og støtte, mens popmusikken stikker av med brorpartene av pengene.

*MFO mener at dersom denne tendensen ikke endres må hele Music Norways oppdrag revurderes. Når det er sagt er det slik at Music Norway er en ung organisasjon og vi har håp om at også de smale sjangrene som Norge er så gode på, ganske snart også får sin rettmessige oppmerksomhet og andel av støtten.*

## **Regelverket for selvstendig næringsdrivende kunstnere**

MFO har i lang tid både alene og sammen med andre kunstnerorganisasjoner i Kunstnernetverket ivret for en gjennomgang av enkelte trygderettigheter og pensjonsvilkår, og dessuten noen skatteregler for selvstendig næringsdrivende kunstnere. Vi må for øvrig presisere at vi hittil ikke har lansert forslag om særskilte regler eller vilkår for kunstnere, men heller argumentert for endringer i vilkårene for næringsdrivende med lave inntekter.

Slike forslag ble tatt opp i brev til Finansdepartementet og (daværende) Arbeids- og inkluderingsdepartementet, med kopi til Kulturdepartementet, i oktober 2009 og senere gjentatt helt eller delvis en rekke ganger og i ulike sammenhenger. Beklageligvis har det ennå ikke skjedd noe som helst med disse reglene eller vilkårene, til tross for mange løfter fra politikere både i posisjon og opposisjon.

Vårt utgangspunkt har vært at musikere og andre utøvende kunstnere stadig oftere tvinges til å bli næringsdrivende (ufrivillig næringsdrivende) for i det hele tatt å få arbeidsoppdrag. Som næringsdrivende eller frilansere kjennetegnes disse kunstnerne av lave inntekter og liten kjennskap til hvilke rettigheter de faktisk mister, sammenlignet med arbeidstakere. Gjeldende trygde-, pensjons- og skatteregler er i liten eller ingen grad tilpasset slike grupper.

Vi har etter hvert konsentrert oss om følgende problemstillinger og forslag:

### **1. Dagpengerrett for utøvende kunstnere**

Næringsinntekt gir i dag ikke grunnlag for dagpenger. Samtidig er utøvende kunstnere i næring ikke ordinære forretningsdrivende.

For utøvende kunstnere med lønnsinntekt som arbeidstakere eller frilansere (i folketrygdlovens betydning, jf. folketrygdloven § 1-9) er regelverket for fastsetting av

normalarbeidstid og arbeidstid for arbeid i dagpengeperioden («meldekortet») usedvanlig lite gunstige.

*Vi foreslår at dagpengereglene gjennomgås for å komme fram til nye vilkår og forvaltningsrutiner som er bedre tilpasset slike gruppers faktiske inntekts- og arbeidsforhold.*

## 2. Sykepenger og foreldrepenger

Næringsdrivende har i utgangspunktet ingen rett til sykepenger de første 16 sykedagene, og får deretter bare 65 prosent av sykepengegrunnlaget. For utøvende kunstnere med lav og variabel inntekt kan både kortvarige og langvarige perioder med arbeidsuførhet og inntektsbortfall skape betydelige og kritiske økonomiske tap.

Utvøvende kunstnere som har inntekt som arbeidstaker eller frilanser (i folketrygdlovens betydning) oppfyller ofte heller ikke kravet til fire ukers arbeid (opptjeningstid) og har dermed overhodet ikke rett til sykepenger.

Mange både utøvende og skapende kunstnere har kombinerte inntekter fra arbeid som arbeidstaker (jf. ftrl. § 1-8), frilanser (jf. ftrl. § 1-9) og/eller næringsdrivende (jf. ftrl. § 1-10). Reglene for fastsetting av sykepengegrunnlaget for personer med ulike former for kombinerte inntekter er kompliserte, og ytelsene beregnes ofte feil (dvs. for lavt) av NAV. Dette er tilfelle både for sykepenger og for foreldrepenger, etter som grunnlaget for foreldrepenger fastsettes etter de samme reglene som for sykepenger.

Det er særlig personer med kombinerte inntekter fra virksomhet som arbeidstaker og selvstendig næringsdrivende (jf. ftrl. § 8-41) og personer med kombinerte inntekter som arbeidstaker, selvstendig næringsdrivende og frilanser (jf. ftrl. § 8-41) som rammes av at reglene er kompliserte.

For personer med kombinerte inntekter som arbeidstaker og frilanser er det en særskilt ulempe at inntektene som frilanser bare regnes med i grunnlaget når de utgjør mer enn 25 prosent av den samlede pensjonsgivende inntekten (jf. ftrl. § 8-40). For mange kunstnere er frilansinntektene viktige inntekter i tillegg til inntekt fra ett eller flere, og ofte kortvarige arbeidsforhold eller små deltidstillinger. Når det ikke tas hensyn til disse inntektene ved beregningen av sykepenger eller foreldrepenger opplever mange et betydelig inntektstap i perioder hvor de er avhengige av disse ytelsene.

En annen særskilt ulempe er at kombinert inntekt som frilanser og næringsdrivende fører til at sykepenger ytes med bare 65 prosent av grunnlaget for hele inntekten, uansett hvor liten næringsinntekten er. Vi kan her vise til det private forslaget som i 2012 ble satt fram i [Dokument 8:14 S \(2011-2012\)](#) og behandlet i Arbeids- og sosialkomiteen i [Innst. 43 S \(2012-2013\)](#). Den daværende Arbeidsministeren hevdet i brev til komiteen at reglene ikke kan endres bl.a. fordi skattemyndighetene ikke skiller mellom frilansinntekter og næringsinntekter. Den samme påstanden er også satt fram i brev til Kunstnernettverket. Vi mener at påstanden er feil. I skatteligningen skilles det ikke mellom inntekter som arbeidstaker og lønnsinntekter som frilanser, mens inntekter som skattyteren har som næringsdrivende er skilt ut i en egen post. Dette går også fram av den informasjonen som NAVS saksbehandlere innhenter ved behandling av søknader om sykepenger og foreldrepenger, så det kan synes som en gåte at departementet påstår noe annet.

*Vi foreslår at folketrygdlovens regler for rett til sykepenger og for fastsetting av sykepengegrunnlaget (og dermed også foreldrepengegrunnlaget) gjennomgås for å komme fram til nye vilkår som er bedre tilpasset disse gruppenes arbeids- og inntektsforhold.*



### 3. Opptjening av supplerende pensjonsrettigheter for kunstnere

De mulighetene som i dag eksisterer for næringsdrivende er på grunn av lave inntekter ikke reelle for mange næringsdrivende kunstnere.

*Vi har ingen konkrete forslag til bedre ordninger, men vi foreslår at spørsmålet blir gjenstand for nærmere vurderinger og eventuelt utredninger.*

### 4. Minstefradrag i næring eller andre skattemessige endringer

Alle inntektsbaserte ytelser i folketrygden er basert på overskudd (pensjongivende inntekt) i næring. For næringsdrivende kunstnere med lave bruttoinntekter og til dels store utgifter blir den pensjongivende inntekten lav og fører dermed til lave trygdeytelser og lav pensjonsopptjening. Et minstefradrag i næring tilnærmet likt minstefradrag i lønnsinntekt (uten reduksjon i pensjongivende inntekt) vil avhjelpe noe av problemet. Det kan også avhjelpe utfordringene med rigide regler for dokumentasjon av mindre, fradragsberettigete utgifter.

Alternativt kan det tenkes andre mulige endringer i skattesystemet og fastsetting av trygdeavgiftsgrunnlaget for selvstendig næringsdrivende som kan gi tilsvarende effekter.

*Vi foreslår at slike endringer i skattesystemet utredes og innføres så snart som mulig.*

## Oppsummering

Vi håper at vi med disse innspillene har pekt på noen viktige problemstillinger og utfordringer med hensyn til bl.a.

- Hvordan frilansmusikerens og andre frilansutøveres inntekter oppstår, og ikke minst hvorfor de gjennomgående er lavere og viser en svakere utvikling over tid enn for mange andre yrkesgrupper.
- Hvordan ny teknologi og nye forbruksmønstre skaper nye utfordringer.
- Hvilken betydning stipend- og støtteordningene har for inntektene til frilansmusikere andre kunstnere.
- At trygde-, pensjons- og skattereglene ikke er tilpasset de spesielle arbeids- og inntektsforholdene for mange musikere og utøvende kunstnere, og hvilke konsekvenser det har.

Dersom det er ønskelig kan vi selvsagt utdype en del av disse innspillene, og vurdere alternative tiltak for å møte de problemene og utfordringene som er eller blir påvist.

Vi ønsker dere i alle fall lykke til med det videre utredningsarbeidet.

Med vennlig hilsen  
**Musikernes fellesorganisasjon**  
Forbundet for utøvende kunstnere og pedagoger

  
Hans Ole Rian  
Forbundsleder



# MASTEROPPGAVE

Strategier for å overleve som frilansmusiker

Mona Askerød  
Studnr 996655

MBA HHB Bodø  
BE 323E



## Innholdsfortegnelse

Forord .....	1
Sammenheng .....	2
Abstract .....	4
1.0 Innledning.....	5
<b>2.0 Kontekst - om kulturnæring, kunstnerpolitikk og frilansmusikere .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1 Kulturnæringene, verdiskaping, forbruk og sysselsetting .....</b>	<b>9</b>
2.1.1 Hvor mye penger brukes på kultur? .....	10
2.1.2 Hvor mange jobber i kultur? Og som frilansmusikere? .....	11
2.1.3 Går det an å leve av å være kunstner? .....	12
<b>2.2 Politikk og forskning.....</b>	<b>13</b>
<b>2.3 Frilansmusikere: Hva gjør de, og hva tjener de penger på? .....</b>	<b>15</b>
<b>2.4 Hvem er markedet og kundene?.....</b>	<b>16</b>
<b>2.5 Oppsummering.....</b>	<b>16</b>
3.0 Teoretiske perspektiver .....	17
<b>3.1 Definisjoner og frilansmusikeren som entreprenør .....</b>	<b>17</b>
3.1.1 Hva er en entreprenør? .....	18
3.1.2 Verdi og økonomisk verdi .....	19
3.1.3 Er frilansmusikere entreprenører? .....	20
3.1.4 Er frilansmusikere – eller kunstnere – annerledes enn andre entreprenører? .....	22
<b>3.2 Det post-fordistiske næringslivet: perfekt for frilansere? .....</b>	<b>22</b>
3.2.1 Endringer i kulturarbeidslivet over tid .....	23
<b>3.3 Strategier for å overleve .....</b>	<b>25</b>
3.3.1 Om forretningsideen .....	25
3.3.2 Om strategi .....	26
3.3.3 Markedsføring .....	26
3.3.4 Marked og prissetting .....	27
<b>3.4 Forskningsmodell .....</b>	<b>28</b>
<b>3.5 Oppsummering .....</b>	<b>30</b>
<b>4.0 Metode .....</b>	<b>31</b>
<b>4.1 Valg av forskningsdesign og metode .....</b>	<b>31</b>
<b>4.2 Valg av forskningsspørsmål og utvalg .....</b>	<b>32</b>
4.2.1 Hvordan sikret jeg meg relevante informanter? .....	33
4.2.2 Kort om informantene .....	35
<b>4.3 Prosedyre og analyse .....</b>	<b>37</b>
4.3.1 Forarbeid før intervjuene .....	37
4.3.2 Gjennomføring av intervjuene .....	37
4.3.3 En metodisk utfordring: Språk og begreper .....	38
4.3.4 En metodisk utfordring: Kan man stole på informantene? .....	38
4.3.5 Etterarbeid etter intervjuene .....	39
<b>4.4 Om spørreundersøkelsen til MFO-medlemmene .....</b>	<b>40</b>
4.4.1 Var det klokt å samarbeide med MFO? .....	41

4.5 Undersøkelsens totale gyldighet .....	42
4.5.1 Intervjuene .....	42
4.5.2 Spørreundersøkelsen .....	43
4.6 Oppsummering .....	43
<b>5.0 Empiri og analyse .....</b>	<b>44</b>
5.1 Å finne forretningsideen – hvorfor og hvordan blir man frilansmusiker? .....	44
5.1.1 Hvorfor blir man musiker – og hvorfor frilans? .....	44
5.1.2 Hvordan etablerer man seg som musiker? .....	47
5.2 Strategier for å arbeide .....	49
5.2.1 Hva slags arbeid? .....	49
5.2.2 Finnes det en strategi? .....	50
5.2.3 Markedsføring og booking .....	51
5.2.4 Nettverk, uskrevede regler og konkurranse .....	53
5.2.5 Konkurranseløst .....	54
5.2.6 Kort oppsummering .....	57
5.3 Økonomiske strategier .....	57
5.3.1 Hva tjener frilansmusikere penger på? .....	57
5.3.2 Men er det mulig å leve av å være musiker? .....	59
5.3.3 Å skaffe inntekt fra oppdrag: Pristilsetting, honorar og forhandlinger .....	59
5.3.4 Å skaffe inntekt fra det offentlige støtteapparatet: Søknader og byråkrati .....	62
5.3.5 Hva fremstilles som økonomiske problemområder? .....	63
5.3.6 Å skape orden i egen økonomi .....	64
5.4 Endringer i markedet .....	66
5.4.1 Kamp om jobbene .....	66
5.4.2 Honorarene står stille .....	67
5.4.3 Mer støttestøt .....	68
5.5 Oppsummering .....	69
<b>6 Konklusjoner .....</b>	<b>71</b>
Litteraturliste .....	74
<b>Figurer</b>	
Figur 1: Musikalske og administrative oppgaver for en frilansmusiker .....	side 6
Figur 2: Kreative næringer, kulturnæringer og opplevelsesnæringer .....	side 10
Figur 3: Verdifulden i musikkbransjen, aktører og oppgaver .....	side 15
Figur 4 «Andre inntekter», fra frilansundersøkelsen .....	side 59
<b>Vedlegg</b>	
1) Widvey, T. og Mæland, M. (2014) Kultur for næring. <i>Dagens Næringsliv</i> 25.mai 2014.	
2) Hellstrøm, Ulf Peter (2012) De er fattige, men desto lykkeligere. <i>Aftenposten</i> , 4. mars 2012.	
3) Intervjuguide for kvalitative intervjuer	
4) Resultater kartlegging av frilanseres inntekter	
5) Raknes, Eldbjørg (2014): <i>Entreprenørskap for musikarar</i> . Forelesning, OSLO, Norges Musikkhøgskole, 14.mai 2014. Powerpoint.	

## Forord

I juni 2012 ble jeg redaktør i Musikkultur, som er fagblad for profesjonelle musikere og medlemsblad for Musikernes Fellesorganisasjon (MFO). Samtidig fikk jeg for første gang et slags insyn i kulturøkonomien – og det villnisset den er av ulike offentlige støtte- og prosjektordninger, vederlagsinntekter, offentlige og halvoffentlige og private oppdragsivere og ansettelser. Økonomien framsto for meg som helt ugjennomtrengelig. Jeg har tidligere forholdt meg til landbruksøkonomi og medicøkonomi, men kulturøkonomien var forvirrende. Etter hvert begynte jeg å lure på hvordan det er å være den som forsøker å leve av dette – hvordan de mange frilanserne manøvrerer seg fram til et arbeidsliv, og ikke minst en inntekt. Denne oppgava er et forsøk på å grave meg litt ned i dette og finne noen svar. Å velge *frilansmusikere* var naturlig med tanke på hvor jeg jobber.

Mange fortjener takk for hjelp og støtte i arbeidet med denne oppgava.

Veileder Espen Isaksen har vært lålmotdig og hjelpsom og gitt gode og konkrete tilbakemeldinger som har vært til stor hjelp.

Kollegerne i Musikkultur har holdt ut med en sjef som har vært i overkant opprørt av frilansmusikere, og bidratt med innspill når det trengtes. Even og Marte skal ha ekstra takk for hjelpen med å finne informanter.

Næringsutvalget i MFO, særlig Anders Hovind, fortjener stor takk for at de tok ballen i svevet og satte i gang en undersøkelse da jeg spurte hva de visste om hva frilansere tjener penger på. Venner og kjente har heiet fra sidelinja og det betyr mye – ikke minst i slutten av arbeidet, da man trengte hjelp utenfra for å opprettholde stamma.

Jeg vil også nyte høvet til å takke Handelsehøgskolen i Bodø for tre lærerrike og morsomme år på MBA.

Og viktigst: Takk til informantene. Uten dere hadde ikke dette gått.

Oslo 5.juni 2014

Mona Askerød

## Sammendrag

Denne oppgaven dreier seg om strategier for å etablere seg og opprettholde en levevei som frilansmusiker. Jeg har intervjuet sju frilansmusikere og i tillegg gjennomført en spørreundersøkelse for å kartlegge hva frilanserne tjener penger på. Denne typen arbeid er i liten grad gjort tidligere, og målet er å bidra til kunnskap om hvordan livet som frilansmusiker er sammensatt.

I intervjuene har vi diskutert strategier for å ha jobb og strategier for å skaffe inntekt, hvordan markedet ser ut og hvordan og hvorfor man velger å etablere seg som frilansmusiker. Disse temaene er hovedsak i oppgaven. Utgangspunktet har vært å se på frilansmusikere i entreprenørperspektiv, og finne ut hva de gjør konkret for å klare seg i en ganske tøff bransje. Jeg har konsentrert meg om frilansmusikere som ikke er kjendiser, men som skaper seg et arbeidsliv ut av instrumentet sitt eller instrumentene sine, hovedsakelig i tyvniske sjangre. Informantene dekker bredt i musikalske sjangre og instrumenter, og er i alder fra slutten av tjueåra til slutten av firtåra. To av de sju er helt i etableringsfasen.

Vi har sett at de fleste begynner å etablere seg tidlig, og at etablering foregår gjennom jobbings- og spilljobber fører til flere spilljobber og utvidet nettverk. Dessuten gjennom nye jobbing opp mot arrangører og spillesteder. Alle informantene sier at de er i jobben fordi de ønsker å leve av musikk. Noen har visst tidlig at de ville det, for andre kom det etter at de hadde spilt noen år.

Vi har sett at frilansmusikere bruker størstedelen av arbeidstida på booking, planlegging av reiser og konsert, søknadskriving og rapportering.

Man skaffer seg oppdrag via nettverk, ved å ha høy kompetanse, opppre profesjonelt og være aktivt opp mot arrangører og oppdragsgivere. Det er viktig å samarbeide godt og å være fair overfor samarbeidspartnere. Frilansmusikere er mer opptatt av å samarbeide enn å konkurrere. Det man legger vekt på for å bli foretrukket til samarbeid, oppdrag og prosjekter er nettverk, kompetanse – både bredt og smal – og profesjonalitet. Det gjelder alle typer oppdrag – også i regi av offentlige arrangører, som Den kulturelle skolesekken. Det kan også være et nødvendig konkurransefortinn å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett

positivt på hos støttenstansene. Alle synes forhandlinger om pris er vanskelig, og at de har liten forhandlingsmakt overfor arrangører.

Alle påpeker en endring i markedet for frilansmusikere: Honorarene for spilljobber står stille og flere må basere seg på offentlig støtte for å kunne leve av musikken.

Støtteordningene settes stor pris på, og mange sier de ikke kunne levde som de gjør uten dem, men mange ønsker de ikke trenger å søke dem, og ville heller forholdt seg til et bedre fungerende marked. Støttepararet – først og fremst Kulturrådet – blir også kritisert for lav forutsigbarhet og at det tar veldig lang tid fra man sender en søknad til den er behandlet.

Det som fremheves som positivt er den store friheten man har som frilansmusiker, og mange snakker om andre goder ved jobben enn penger, og at å jobbe med musikk gir glede og tilfredsstillelse.

Oppgaven er også en øvelse i å prøve å bruke noen av entreprenørskapsbegrepene på frilansmusikere.

Det kommer ganske klart fram at frilansmusikeren i stor grad har samme grunner til å være frilans – og ikke ansatt – som en hvilken som helst entreprenør: De vil realisere seg selv, de vil ha frihet i jobben og de vil selv bestemme hva de skal gjøre når. Samtidig skiller de seg fra de tradisjonelle entreprenørene, ved å ha lavt kostnads- og innjentingstokus. Her er det mer snakk om å skrape sammen det man kan, ved å gjøre det som er mulig å få inn penger på. Ingen av informantene klarer å se for seg en stilling de kunne ønske seg, eller at de skulle ønske seg noen jobb med en sjef. Alle ser ut til å ha tatt et aktivt valg om å være frilanser – ift andre entreprenører har de blitt selvstendige for å kunne jobbe ut fra egne idéer.

# Abstract

---

This thesis discusses the strategies undertaken by musicians to establish and maintain freelance careers. Seven musicians are interviewed, and share their thoughts on strategies to find work, strategies to get paid and why and how to start life as a freelance musician. The aim is to get a picture of the specific tasks and abilities it requires to manage life as a freelance musician.

We see that most musicians strive for a career in music simply because they want to work with music, and they build their careers gradually, through working.

We see that it takes a lot of work to find work – professional freelance musicians spend most of their working hours doing administrative work - including booking, managing, planning of travels and gigs and applying for financial support.

The last decades have seen a decrease in the level of fees. Musicians who could previously make a living from playing concerts struggle, and turn to public financial support to maintain a working life in music.

---

## 1.0 Innledning

Temat for denne oppgaven er hvordan frilansmusikere jobber for å skaffe seg en levevei.

Målet er å si noe om hvilke konkrete strategier frilansmusikere velger for å ha jobb og inntekt.

Her går jeg inn i musikkbransjen fra golvplan, ikke for å vurdere støtteordninger og

markedsmuligheter, men for å bli kjent med bransjen fra synsvinkelen til dem som jobber der.

I en tid hvor entreprenørene i kulturlivet er satt på dagsorden på politisk hold, er det mitt håp at oppgaven skal bidra til forståelse av hvordan hverdagen og arbeidslivet til

frilansmusikere fungerer. Forhåpentlig vil dette være nyttig kunnskap for dem som skal

utforme en politikk som gjør det mulig å leve av å være musiker, for dem som skal utforme og fordele støtteordninger – og for dem som selv vurderer å gå inn i musikken og jobbe frilans.

### Å være frilansmusiker

På bransjedag for frilansmusikere i Oslo i slutten av mars 2014 var jazztrommeslager Tollef Østvang utfordret til å si noe om hvor skoen trykker for frilanserne. Svaret hans dreide seg veldig lite om musikk. Han var først og fremst opptatt av hvor mye annet det innebærer å være frilansmusiker:

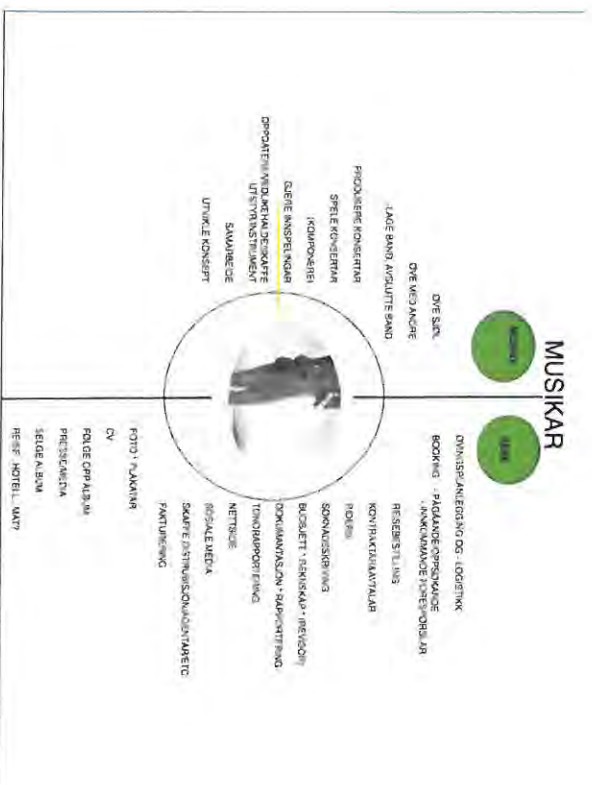
– Jeg driver med booking, planlegging, logistikk, promotering og søknadsskriving. 2013 var mitt første år som frilanser, og jeg spilte 62 konserter i 11 ulike land. For å gjennomføre dem har jeg sendt 84 søknader, kjøpt i underkant av 200 flybilletter, maila og ringt 150 til 200 klubber og festivaler. Det er en veldig sammensatt arbeidsdag – og jeg sper på med nattevakter i helsevesenet atopått, sa Østvang (Askerød 2014).

Dette er en veldig konkret beskrivelse av hverdagen som frilansmusiker. Å være frilanser betyr at man ikke skaffer seg jobb ved å sende en søknad og CV. Frilansernes jobbmarked er et helt annet, og det er helt andre måter å skaffe seg jobb og inntekter på. Å være frilanser betyr å leve med usikkerhet og at all tid er potensiell arbeidstid. Og at man i utgangspunktet ikke har fast inntekt, selv om noen velger strategier som gjør at de får det.

Mange kombinerer frilansjobb med små og store stillinger, og begrepet

«porteføljearbeidsliv» tas mer og mer i bruk for å beskrive de såkalte frie yrkene: Man setter sammen et arbeidsliv av litt oppdrag, litt spilling med andres og egne prosjekter, litt komponering, litt undervisning og så videre. I denne typen jobb er virkelig mye av jobben det

å organisere seg og sørge for at man får brukt musikkompetansen sin. De høyere musikkutdanningene har tatt dette opp i seg, og har de siste årene begynt å undervise på ulike måter i entreprenørskap. Eldbjørg Raknes, som selv er frilansmusiker og underviser i entreprenørskap for musikere ved NTNU, framstiller jobbinholdet for en frilansmusiker slik, og understreker at dette ikke er et fullstendig bilde:



Figur 1. Musikalske og administrative oppgaver for en frilansmusiker. Raknes 2014.

Som vi ser av figuren, gir den samme bilde som Østvangs. Det å være musiker handler om mye mer enn musikk, og mer å være entreprenør enn musiker.

### Kulturelt entreprenørskap

Kulturelt entreprenørskap og kulturnærings har opplevd stigende interesse siden slutten av 1990-tallet. Entreprenørskap er blitt viktig i Norge, og antas å være utgangspunkt for å løse mange utfordringer i den norske økonomien. Det er et svar på næringsall spørsmål som angår utvikling av levende distrikter, eller redning for økonomier i nedgang. Pressen har grepet tak i dette, og skriver jevnlig om nyskaping og entreprenørskap, best uthevet gjennom

Dagens Næringslivs omtale av Gasellebedrifter og tidligere også Næringslivet sin småbedriftsbarometer, som jeg selv var med på å etablere, og som i ettertid er omtalt av andre. Også i kulturlivet brukes begreper som kulturentreprenør og kulturell entreprenørskap, ikke minst av kulturpolitikere, som viser stigende interesse for kulturentreprenørskap. Siden mye av økonomien i kulturlivet er offentlig, spiller det alltid rolle hva politikere gjør. Dagens kulturminister er tydelig på at hun vil at frilanskunstnere skal bli mer kommersielle, og skaffe seg mer inntekter fra private sponsorer, salg av kunstneriske produkter og andre oppdrag, for eksempel for næringslivet.

Det som for meg framstår som det mest interessante når man skal legge rammene for framtidens kunstnere, politisk og økonomisk, er hvordan den enkelte kunstner opplever det å etablere seg og overleve. Altså ikke kunstnere som abstrakt gruppe, men levende mennesker som har som jobb å være kunstner. Som redaktør i et fagblad for musikere og medlemsblad for Musikernes Fellesorganisasjon – som organiserer en stor del frilansmusikere – er det frilansmusikere som ligger meg nærmest.

### Forskningsspørsmål

Forskningsspørsmålet her er altså: Hvilke strategier velger frilansmusikere for å etablere seg som frilansmusiker og opprettholde en levevei i yrket?

Jeg har intervjuet sju frilansmusikere og i tillegg gjort en kartlegging av hva frilanserne tjener penger på inntekter via en spørreundersøkelse. I intervjuene har vi diskutert strategier for å ha jobb og strategier for å skaffe en noenlunde stabil inntekt, hvordan markedet ser ut og hvordan og hvorfor man velger å etablere seg som frilansmusiker. Disse temaene vil være hovedsak i denne oppgaven.

### Avgrensning

Jeg har konsentrert meg om frilansmusikere som ikke er kjendiser, men som skaper seg et arbeidsliv ut av instrumentet sitt (eller instrumentene sine). Jeg holder meg i det hovedsakelig rytmiske segmentet, og kommer tilbake til hvilke typer av informanter jeg utelot i kapittel 4. Når musikkbransjen snakker om endring i økonomien, snakkes det mye om nedgang i salg av innspilt musikk. Frilansmusikere jeg har valgt skaper seg et arbeidsliv på mange måter, deriblant å spille inn musikk. Men de færreste har det som noen vesentlig inntektsbit. Det er derfor ikke tema i denne oppgava.

Spørsmål om hva frilansmusikere lever av åpner for mange tema: Usikker og varierende inntekt, kommersialisering av egen virksomhet, planlegging og gjennomføring av (inntektsgivende) prosjekter, det å drive foretak, forholdet til økonomi og penger, kunstneres levekår, sosiale ordninger ved sjukdom eller svangerskap og ikke minst: Hvor pengene kommer fra, hvor mange inntektskilder en frilanser kan ha, i hvilken grad frilansere lever av offentlige inntektskilder og i hvilken grad av ikke-offentlige.

For å avgrense til noe håndterbart innenfor det begrensede formatet en masteroppgave er, koker det hele ned til å dreie seg om noe mest mulig konkret: Hva gjør man egentlig?

#### Noen nøkkelbegreper:

I forhold til problemstillingen vil jeg definere noen nøkkelbegreper.

**Frilanser, frilansmusiker:** Med frilanser mener jeg en person som jobber, men ikke er ansatt noe sted. Jeg konsentrerer meg her om frilansmusikere som jobber heltid (eller så nær heltid som mulig) med musikkrelatert arbeid, som inneholder mye mer enn å spille. Frilanserne i denne oppgava opererer alle hovedsakelig i det ikke-klassiske segmentet av musikken.

**Levevei:** Med «å skape seg en levevei» mener jeg å sørge for å ha arbeidsoppgaver og inntekter nok til å kunne ha et normalt liv – å kunne brodfø egen husholdning. I dette ligger ingen definert levestandard.

**Jobb:** Betyr arbeidsoppgaver. For mange av informantene brukes uttrykket ofte om spilljobb, men her betyr det alle typer arbeidsoppgaver.

**Inntekt:** Betyr penger inn på konto eller i hånda. Jeg behandler jobb og inntekt som to ulike tema, fordi de ikke er uløselig knyttet sammen. Man kan godt jobbe uten å tjene penger, og det er ikke irrelevant i denne bransjen.

#### Oppgavens videre oppbygging

I det neste kapittel gir jeg et kort innblikk i konteksten frilansmusikere opererer i, om kulturlivet og verdiskaping i det.

I kapittel 3 gjør jeg rede for en del litteratur på temaene entreprenørskap, kulturentreprenørskap og frilanskunstnere. Til slutt i dette kapitlet utvikler jeg en forskningsmodell.

I kapittel 4 går jeg gjennom metodene jeg har brukt for å undersøke spørsmålene, og i kapittel 5 møter vi frilanserne og hører og analyserer deres egne tanker om jobb og inntekt.

I kapittel 6 prøver jeg å trekke noen konklusjoner og gi noen innspill til videre forskning på området.

## 2. Kontekst – om kulturnæringer, kunstnerpolitikk og frilansmusikere

Målet for oppgaven er å si noe om hvordan frilansmusikere jobber for å etablere og opprettholde en levevei som frilansmusiker. Vi begynner med et innblikk i hva slags virkelighet de opererer i.

### 2.1 Kulturnæringene og verdiskaping, forbruk, sysselsetting

Gjennom de siste åra er oppmerksomheten økt når det gjelder hva kulturlivet kan bidra med til næringsutvikling. Utgangspunktet er at kulturlivet kan bidra til økonomisk forsterking, men også til å gjøre steder eller områder attraktive.

Det ser vi ikke minst i titraks- og politikkråkkene «Fra grunder til kulturbedrift» som den rødgrønne regjeringen la fram seinvåren 2013. Fra innledningen:

Kulturnæringene har mange av de egenskapene som trengs for at norsk næringsliv skal lykkes med å være innovativt og omstille seg. Kulturnæringene kan bidra til innovasjon og økt konkurranseevne i det øvrige næringslivet.

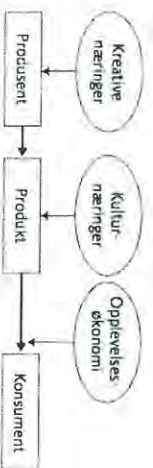
Kulturnæringene bidrar også bredere til samfunnsutviklingen ved å fremme steders attraktivitet for de som bor der, for besøkende og for næringsliv. Kulturpolitikken kan derfor spille en rolle i distrikts- og regionalpolitikken.

[...]

Denne handlingsplanen omhandler hvordan kulturnæringene kan lykkes med å skape lønnsom næringsvirksomhet. Vi ser på utviklingsstrekk i kulturnæringene og hvilke rammevilkår og virkemidler som kan bidra til å øke verdiskapingen i kulturnæringene, og hvordan kommuner, byer og regioner over hele landet kan satse på kultur for å utvikle attraktive lokalsamfunn for innbyggerne og næringsliv. (Fra grunder til kulturbedrift: 9)

Det politiske entreprenørskapsfokuset tar utgangspunkt i kultur, ofte uklart blandet med opplevelser. «Kulturbasert næringsliv», «kulturnæring», «kreative næringer»,

«opplevelsesnæringer/-økonomi» og «kulturelt entreprenørskap» handler om aktiviteter i skjæringspunktet mellom kultur- og næringsvirksomhet. Begrepene brukes tilsynelatende om hverandre, men som Sigrún Røyseg (2011) viser, tilhører de seg aktivitetene i ulike deler av verdikjeden. Hun tar for seg de tre hovedbegrepene kreative næringer, kulturnæringer og opplevelsesnæringer, og peker på at det første handler om kunst og kultur som næringsvei for enkeltpersoner (og handler om produsenten), det andre om produktene som kunstnerne lager og det tredje har et forbrukerfokus.



Figur 2. Kreative næringer, kulturnæringer og opplevelsesnæringer. Fra Røyseng 2011: 20.

I denne oppgaven konsentrerer vi oss om produsentledet i denne kjeden. Oppgava handler om frilansmusikere, og de vil omtales vekselvis som kunstnere, kulturarbeidere, entreprenører, kulturrentreprenører og frilansmusikere, etter sammenhengten de omtales i.

Kunstnere er en liten, men ikke ubetydelig næring i Norge, og musikere utgjør en liten del av alle som er kunstnere. Lite forskning – og lite politikk – dreier seg spesifikt om musikere som gruppe. Det meste handler om kunstnere. Mitt tema er musikere, men jeg må ta utgangspunkt i litteratur, rapporter og forskning som handler om kunstnere. Det kan være problematisk ved det at begrepene «kultur» og «kunstnere» omfatter veldig mye, og mange grupper av kunstnere og kulturarbeidere. I Statistisk sentralbyrås kulturstatistikk er for eksempel media en del av kulturbegrepet, og media ligger under Kulturdepartementets saksfelt. Men du finner knapt noen som i dagligtale vil kategorisere journalister som kunstnere.

Men også innafør det vi i instinktivt forstår som kunstnere, er gruppene svært ulike – i hvordan de jobber og i hvordan de forholder seg til økonomi – og entreprenørskap.

Musikkbransjen er nok en av de mer kommersielle blant kunstfeltene, fordi musikken spres på ulike måter. En teaterforestilling kan kun oppleves samtidig som den skapes. Det samme at den ble skapt – som innspillt musikk (CD, lydfil), som komposisjon, som arrangement. En musikers verker skaper også inntekter på flere måter – ved direkte salg, men også gjennom opphavsrettsinntekter, som er betaling for avspilling på radio eller for at musikeren sjøl eller noen annen framfører verket.

### 2.1.1 Hvor mye penger brukes på kultur?

Samfunnet bruker en god del penger på kulturformål. SSB teller årlig hvor mye penger det offentlige bruker på kultur, og siste tilgjengelige statistikk gjelder 2012. Dette året var de

statlige utgiftene til kultur over Kulturdepartementets budsjett rett under 9 milliarder kroner, de fylkeskommunale kulturutgiftene var på 1,3 milliarder kroner, og de kommunale utgiftene var på 9,4 milliarder kroner. Til sammen nesten 20 milliarder offentlige kroner til kultur. Om lag en milliard gikk til musikkformål, og det meste av dette til ulike institusjoner. For denne oppgava er det vesentlig at det som settes inn i Norsk Kulturfond (Kulturrådets ordninger), altså det frilansmusikere kan søke midler fra, var 540 millioner kroner. Av dette fikk musikkfeltet mest, med 165 millioner.

I tillegg bruker vi som privatpersoner penger på kultur, gjennom kjøp av billetter og produkter. Siste tall fra SSB er fra 2010, og viser at nordmenn dette året til sammen brukte 18,1 milliarder kroner på kulturelle tjenester og underholdning.

I april 2014 la Kulturrådet fram rapporten «Musikk i tall 2012», som for første gang ga en oversikt over hvor mye musikkbransjen i Norge omsetter for. Her ble det vist til at musikken i Norge omsatte for 3,1 milliarder kroner i 2012. Halvparten av dette besto av billettinntekter, en firedel av vederlagsinntekter og en firedel av kjøp av innspillt musikk, digitalt (lastet ned og streamet) og fysisk (som CD og LP). Rapporten ga et bilde av hvor mye forbrukerne bruker på musikk i Norge, men sa ingenting om hvor mye av disse milliardene som blir i det norske markedet. Det er sannsynlig at mye av konsertinntektene brukes til å betale honorar til utenlandske artister, og det er vel kjent at mye av musikken vi kjøper i Norge er utenlandsk, som omtalt på bransjetidsskriftet Ballade under tittelen «Kritikk mot nye bransjetall» (Rognrød 2014). Det er umulig å anslå noe om hvor mye av pengene som kommer norsk musikkbransje til gode, så tallet er ikke verd noe som uttrykk for mulig inntektsgrunnlag for norske musikere.

### 2.1.2 Hvor mange jobber i kultur? Og som frilansmusikere?

I 2012 hadde 3 prosent av alle sysselsatte i Norge hovedjobben sin i det SSB kaller kulturnæring. Det inkluderer både private og offentlige bedrifter og både ansatte og selvstendige. Det var 3,4 prosent flere i denne kategorien enn året før, og tilsvarende var 79 000 personer. Av disse beløst så vidt over 15 000 (19 prosent) seg i kategorien utøvende kulturnæringer, som er musikk, scenekunst og undervisning. Antallet *ansatte* i utøvende kunstformer økte med 10,8 prosent fra 2011 til 2012. Antallet *sysselsatte* økte med 9,5 prosent.



3 prosent av alle sysselsatte er altså sysselsatt i kulturnæringene. Men de står bare for 1,6 prosent av den totale omsetningen i næringslivet. Hvilket betyr at det er lite penger i kulturnæringene. (Kulturstatistikken 2013)

Tema for denne oppgaven er friansmusikere. Det er umulig å fastslå hvor mange

friansmusikere som finnes i Norge. Friansmusiker er ikke en beskyttet tittel, så hvensomhelst kan kalle seg det. Svært mange tar noen friansoppdrag i tillegg til stilling – som musiker eller som noe helt annet – og noen jobber mye på den måten. I denne oppgava konsentrerer vi oss om dem som jobber mest mulig heltid som musiker, og der har vi kanskje noen pekepinne på hvor mange som finnes. I medlemslistene til Musikernes

Fellesorganisasjon (MFO) er omlag 2100 personer registrert som hel eller delvis friansere. Det er rimelig å anta at disse har friansing som en stor del av arbeidslivet. I Grammat, interesseorganisasjonen for utøvende musikere i alle sjangre, er det omlag 4000 medlemmer, så godt som alle friansere. Til sammen 6000. Noen er medlem begge steder, og ganske mange som veit jobber som friansmusiker er ikke medlem noen av stedene. Naturlig nok har ingen av bransjeorganisasjonene tall på hvor mange som ikke er medlemmer, men det finnes pressedens for å beregne et antall. Heian et al (2008) anslo hvor mange aktive kunstnere som fantes i Norge i 2006, riktignok dreide dette seg om alle kunstnergrupper, og både friansere og ansatte. De organiserte utgjorde 14 200, og anslaget på uorganiserte var på 4850. Altså var antallet ikke-organiserte kunstnere i Norge en drøy tredel av antallet organiserte (2008:70). Vi kan bruke om lag samme formel og anslå at det finnes omlag 8000 aktive friansmusikere. Dette er et svært usikkert anslag, men antakelig det nærmeste vi kommer.

### 2.1.3. Går det an å leve av å være kunstner?

Vi har altså en viss oversikt over hvor mye penger det offentlige bruker på kulturoppløvelser til folket – og hvor stor del av nordmenns privatforbruk som går til kultur. Vi har også undersøkelser som sier en god del om inntektsforhold for kunstnere. Det gjelder i særlig grad kunstnerundersøkelsen fra 2006. Her kom det fram at kunstnerne har lave inntekter, at musikernes inntekter falt fra 1994 til 2006, og at kunstneres lønnsutvikling hadde vært dårligere enn i befolkningen for øvrig:

Vi finner til slutt at utviklingen i pensjongsivende inntekter for kunstnere i perioden 1993 til 2006 gjennomgående har vært langt dårligere enn lønnsutviklingen for den yrkesaktive befolkningen for øvrig. Gjennomsnittlig realutvikling for kunstnere har vært i størrelsesordenen 20-30 %, mens den for yrkesbefolkningen ellers har vært ca 40 %.

(Heian et al 2008: 285)

Undersøkelsen omfatter alle kunstnergrupper, og både ansatte og ikke-ansatte. Her kom det fram at kunstnere hadde lave inntekter, målt mot resten av befolkningen. Her sammenlignes, av beregningsstekniske årsaker, kunstnere som én gruppe med befolkningen forøvrig:

I gjennomsnitt er lønnsnivået [i befolkningen] i 2006, når alle ses under ett, på omtrent 366 000 kroner. Til sammenlikning så vi [...] at gjennomsnittlig pensjongsivende inntekt for kunstnere når alle organisasjonene ses under ett, var 284 300 kroner, det vil si ca 80 000 kroner under lønnsnivået til den gruppen av yrkesbefolkningen vi sammenlikner med. (Heian et al. 2008: 209-210)

I samme undersøkelse så det ut som det er større ulikheter i inntekt blant kunstnere enn blant befolkningen for øvrig. Telomarktsforskning mener at det er ganske naturlig, ettersom det mer enn i andre yrkesgrupper er noen få stjerner som har høy inntekt og andre som «aspirerer til en kunstnerkarriere, men som har problemer med å etablere seg på et "trange" marked.» (Heian et al 2008:285-286). Dessuten, sier forskerne, er mange kunstnere selvstendig næringsdrivende som veksler mellom produktionsår og salgsår, og dermed vil ha store inntektsforskjeller fra år til år.

Høge Mangset et al (2010) ser det ut til at kunstnere i *gjennomsnitt* ikke tjener mindre enn tidligere, men at det er enorme forskjeller mellom kunstnergrupper og mellom kunstnere i de ulike gruppene. De viser til at det er stor tilstrømming til kunstneryrkene, og at det holder inntektsnivået nede. I deres framstilling befinner muskere seg et sted midt på skalaen: De tjener middels godt, og inntektene deres har ikke minket, men heller ikke økt. I realiteten medfører dette en nedgang i kjøpekraft. Når vi kommer til kapittel 5, skal vi høre hva fungerende friansmusikere i dag mener om mulighetene for å skape seg en inntekt til å leve av. Vi viser også tall fra en undersøkelse om hvordan friansmusikeres inntektsbilde ser ut.

## 2.2. Politikk og forskning

Den rødgrønne regjeringen sørget med sin kulturpolitiske satsing «Kulturloftet» for at offentlig pengebruk på kultur er økt betraktelig. Ambisjonen med Kulturloftet var at offentlige skulle bruke én prosent av statsbudsjettet på Kulturdepartementets område innen 2014. Som kjent ble det regjeringsskifte i 2013, men målet ble likevel nesten nådd i 2014.

Denne politikken fikk kritikk i evalueringen fra i fjor (Kulturutredningen 2014:15) for å bruke pengene på å føre opp og drive kulturbygge, og ikke på å skape innhold. Men det pekes i samme evaluering på at musikkfeltet har fått en svært stor del av økningene i midler. De fleste av informantene i denne oppgava opererer grovt sett i det rymniske musikkområdet, og i

evalueringen blir det sagt at en stor del av økningen har gått til å bygge opp det rytmiske musikkfeltet, men mye av pengene har gått til å bygge institusjoner og ikke til musikk.

Evalueringen sier at musikken er bygd opp langs to spor:

Det ene har dreid seg om å stimulere det ikke-institusjonelle musikklivet som befinner seg i grenselandet mellom markedet, frivillighet og det offentlige. Dette illustreres blant annet ved ulike støtteordninger som forvaltes av Norsk Kulturråd. Det andre sporet kan kalles en institusjonalisering av den rytmiske musikken. Eksempler på dette er etableringen av kompetansesentre for rytmisk musikk, styrkingen av de sjangrespesifikke interesseorganisasjonene og etableringen av nasjonale scener for de ulike sjangrene. (Kulturutredningen 2014:15).

Etter siste valg er det blitt mindre snakk om noe offentlig kulturløft, og et mer åpentbart næringsfokus i kunstnerpolitikken. Kulturministeren har gjentatt flere ganger at det må være mulig å leve som kunstner i Norge, og å tjene penger på kunst. Men at staten ikke skal finansiere alt, og at kunstnere må belage seg på å finne mer privat finansiering, og bli bedre entreprenører. Hun har først og fremst lagt vekt på kompetanscheving i næringsdrift og salg og markedsføring, slik at kunstnere skal bli bedre til å selge produktene sine, og har sagt det mange steder, for eksempel i leserinnlegg i Dagens Næringsliv 25. mai i år (Widvey og Mæland 2014, vedlegg 1).

Også forskningen har vist stigende interesse for entreprenørskap på kulturfeltet, og et økende antall rapporter og publikasjoner har tatt for seg kultur og entreprenørskap. Politisk og akademisk fokus ser ut til å gå hånd i hånd, som Røysset påpeker og problematiserer i sin analyse av forskning på kulturnæringene, som hun gjorde i 2011:

...den akademiske fremstillingen av kulturnæringene ofte inngår mer eller mindre direkte i utformingen av offentlige strategier og ordninger og ikke minst i politisk teoretikk.

]]

En stor del av rapportene framstår dessuten som en uklar blanding av deskriptiv og normativ innhold. Delvis presenterer rapportene ulike typer empiriske dokumentasjon om kulturnæringene, og dels malbærer rapportene et budskap om at kulturnæringene representerer en løfterik framtid som det bør søkses ytterligere på. Det er påfallende at det normative budskapet, dog med ulike styrke, er så gjennomgående i disse rapportene. (Røysset 2011, s10)

I det aller meste av forskningen som er gjort, som i politikken, ses kulturnæringene i et (samfunns-)økonomisk perspektiv, med potensial til å være svaret på mange av samfunnets behov eller ønsker, eller i å erstatte – og kanskje også rettferdiggjøre – eksisterende politiske

finansieringstiltak. Lite er gjort i Norge ut fra kulturarbeidernes ståsted. De store undersøkelsene om kunstners levekår (siste gang gjort i 2006) er umtakene, og Mangset og Røyssetts store arbeid på kulturelt entreprenørskap, som vi skal komme tilbake til i kapittel 3. I disse dager foregår et arbeid ved psykologisk institut ved NTNU, der Jonas Vaag og flere jobber med stressproblematikk for frilansmusikere.

Med økt tro på kultur som næringsvei øker også suget etter kompetanse på området. Regeringen har lyst ut en konkurranse om å etablere et kunnskapsenter for kulturnæringene. Konkurransen hadde søknadsfrist i begynnelsen av mai 2014, fikk fem søkere og var ikke ferdig da denne oppgaven ble levert. I pressemeldingen – og utlysingssteksten – het det at «Senteret skal være en kunnskapsleverandør som utfører egen forskning, samler inn, bearbejder og analyserer eksisterende kunnskap om kulturnæring og kulturnæringsutvikling, og formidler dette. [...] Etableringen av senteret er et av flere kunnskapsstiltak som Kulturdepartementet iverksetter. Et annet er etableringen av forskningsprogrammet i Norges forskningsråd om kultur- og mediesektoren.» Med kunnskap skal altså næringen bygges.

### 2.3 Frilansmusikere: Hva gjør de, og hva tjener de penger på?

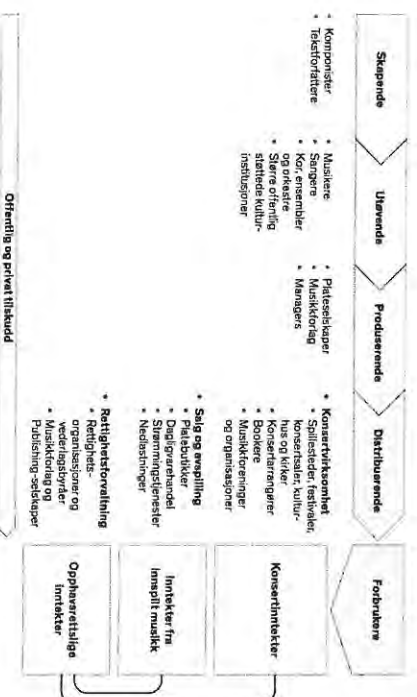
Vi har sett at man må være forberedt på å tjene lite som frilansmusiker – eller kunstner – men hva gjør man egentlig for å få inn pengene? Musikere leverer, svært forenklet, to typer inntektsgivende produkter:

De leverer en vare – i form av innspilt musikk, over fysiske lagringsmedier som CD, LP eller i digitale medier, som iTunes og strømmetjenestene (Spotify og Wimp er de største). Eller en vare i form av en komposisjon eller et arrangement. Både innspilt musikk og noter kan sørges for opphavsrettsinntekter gjennom egen eller andres innspilling og avspilling.

Her kommer inntektene i hovedsak fra salg (fysisk salg, nedlastinger, strømming) og vederlag for bruk (Tono- og Gramo-inntekter), men også i form av innspilingsstøtte og publiseringssøtte.

Musikere leverer også en tjeneste, i form av konsert og forestillinger i egen regi eller i samarbeid med andre, eller som oppdrag for andre som produserer konserter og forestillinger eller studior, teatre og ikkende. Her kommer inntektene i form av ulike støtteordninger, honorar, lønn og billettinntekter.

Verdikjeden i musikkbransjen er framstilt oversiktlig i «Musikk i tall 2012»-rapporten, gjengitt under. Friansmusikere opererer på tvers av alle ledd i verdikjeden. Musikerne vi skal møte i kapittel 5, er innom alle punkt på dette kartet.



Figur 3: Verdikjeden i musikkbransjen, akører og oppgaver. Musikk i tall (2012)

## 2.4 Hvem er markedet og kundene?

Vi utforsker og liker å se for oss at publikum er markedet for friansmusikere. I praksis er det vanskelig å se publikum som et direkte marked. Det er hvertfall ikke publikum som bestemmer om en musiker kan overleve eller ikke. De som har maktt til å hyre inn en musiker (eller la være) og til å forhandle eller bestemme innlektsnivå er arrangører (av for eksempel festivaler, eventer eller konserter), offentlige innkjøpere (som Rikskonsertene, Den kulturelle skolesekken, fylkeskommuner og kommuner), Kulturrådet og andre som tildeler støtte. Dessuten artister og musikerkolleger, som hyrer inn hverandre til ulike prosjekter.

## 2.5 Oppsummering

Kulturelt entreprenørskap er et populært tema blant kulturpolitikere og andre som ønsker seg stor verdiskaping fra kulturlivet. Undersøkelser om kunstners inntekter viser at det er lite penger å tjene på å være kunstner – hvertfall hvis du ikke er stor stjerner. Tre prosent av alle sysselsatte i Norge jobber i kulturnæringene, og det offentlige brukte 20 milliarder kroner på kultur i 2012.

## 3.0 Teoretiske perspektiver

I all hovedsak vil dette være dette en empiridrevet oppgave. Utgangspunktet er friansmusikere som entreprenører, og målet er å få informasjon til å reflektere rundt det å etablere seg og overleve som friansmusiker. Jeg har utgangspunkt i forretningsideen, i hvordan man finner den og følger den opp. Som teoretisk rammeverk bruker jeg først og fremst entreprenørskapsteori, som i all hovedsak er en systematisering av hva gründere og entreprenører gjør i oppstarts- og driftsfasen av en bedriftsetablering. En av dem som har gjort mest på dette området i Norge er Lars Kolvereid, og jeg baserer mye av mine analyser på hans bok *Grinderhåndboka fra 2002*. I tillegg er det etter hvert gjort en del arbeid på kulturell entreprenørskap, ikke minst ved Høgskolen i Telemark, som også har hatt oppdraget med å gjennomføre de store kunstnerundersøkelsene, sist i 2006, som har gitt mye fakta om kunstneres inntekter og arbeidsliv. Ellers har det, som vi har sett, vært en del rapportering, forskning og kartlegging rundt økonomiske ordninger, samfunnsøkonomiske effekter av kunst og kultur og politiske veivalg, men ikke veldig mye med utgangspunkt i arbeidslivstypen, eller den enkelte friansner. Engelske forskere har gjort en del på dette, og vi kommer tilbake til noen av dem. I Norge er det først og fremst Per Mangset og Sigrid Røyseng som har gjort et stort arbeid for å kartlegge holdninger til entreprenørskap. De intervjuet en lang rekke kulturelle entreprenører (vi kommer tilbake til begrepet) og ga ut boka *Kulturell entreprenørskap* i 2009. Denne er utgangspunkt for mye av dette kapitlet.

Teorigrunnlaget her vil bestå av tre hovedstolper:

- definisjoner og beskrivelser
- kort om endringer i samfunns- og kulturøkonomien og synet på kultur og økonomi
- entreprenørskapsteori

### 3.1 Definisjoner og friansmusikeren som entreprenør

En friansmusiker jobber uten å være ansatt noe sted, altså ved å sysselsette seg sjøl. Jeg konsentrerer meg her om friansmusikere som jobber heltid, eller så nær heltid som mulig, som utøvende musiker. Noen driver med undervisning eller har en annen stilling som del av porteføljen sin.

I et arbeidsmiljø oppstår det gjerne betegnelse på måter å jobbe på som ikke er autorisert og anerkjente definisjoner. I denne oppgaven møter vi begrepet «artister» som noe helt annet enn musiker. Artisten er frontfiguren, fortrinnsvis en kjent sanger, og ofte også instrumentalist, som opererer med ulike sammensetninger av musikere som utgjør bandet.

Det kan også skillen mellom «frilansere» og «selvstendig (næringsdrivende)», der frilansere hovedsakelig vikarierer eller tar engasjement i orkestre, ansambler, teatre og ofte

hovedsakelig har lønnsinntekt, mens selvstendige hovedsakelig har næringsinntekt. Hvor tydelige disse skillene er, varierer mellom miljøene. Definisjonene i dagligpraten er uklare.

Men i de fleste musikermiljøene vil man si at en «typisk frilanser» er en som gjør veldig mange ulike ting, som setter i gang egne prosjekter, som deltar i andres og som gjør absolutt alt rundt prosjektene på egenhånd. Som booker jobber, bestiller billetter, sørger for at alle har et sted å bo når de kommer fram, har økonomisk ansvar og ikke overlater noe til andre bortsett fra muligens regnskapet. En typisk frilanser har hovedsakelig næringsinntekt.

Blant mine informanter finner vi veldig ulike «typiske frilansere». Jeg bruker begrepet frilansmusiker unnsert, for enkelhets og lesbarhets skyld – og fordi ingen er ansatt noe sted. De aller fleste lesere vil ha en instinktiv forståelse av hvem vi snakker om.

Jeg har valgt å konsentrere meg om det jeg vil kalle vanlige musikere. Jeg er interessert i de musikerne som ikke synes i mediene, som skaper seg et arbeidsliv med instrumentet sitt *bak* kjendiscene eller uavhengig av dem, i ulike former for sammensetninger og sammensatte liv. Noen utgir innspilt musikk, i eget navn, som del av ansambler eller fordi de er byrt inn til innspilling. De fleste opptrer for titusenvis av publikum hvert år, men synes sjelden eller aldri i presse eller når politikere diskuterer vilkår for å leve av kunst. Disse musikerne er det flest av, og dermed mener jeg de er mest interessante for en undersøkelse som dette.

### 3.1.1 Hva er en entreprenør?

Mitt utgangspunkt er å se frilansmusikerne som entreprenører. Begrepen entreprenør og gründer brukes litt om hverandre i litteraturen, tilsynelatende er entreprenørbegrepet tatt mer og mer i bruk i stedet for gründer. Jeg vil derfor se på dem som samme sak, og i hovedsak bruke entreprenørbegrepet.

Begrepet «gründer» eller «entreprenør» har ingen egentlig autorisert definisjon. Jeg vil trekke fram tre tradisjonelle entreprenør- eller gründerdefinisjoner som på hver sitt vis noe om de entreprenørene, jeg konsentrerer meg om.

Definisjon 1: Økonomen Kjell Gunnar Hoff definerer gründerne som « personer med evne til å se og utnytte innovative idéer, som våger det ukjente og som tar kalkulete risiki for å

realisere eller kommersialisere dem, med det formål å skape økte verdier for seg selv og andre.» (Hoff 2010: 54)

Definisjon 2: Lars Kolvereid sier i sin gründerhåndbok at «en potensiell gründer er en person som ikke er selvstendig næringsdrivende, men som har lyst til å starte for seg selv og har en forretningsidé» (Kolvereid 2002: 27). Han snakker om *potensielle* gründerne, altså de som ikke er blitt det ennå.

Definisjon 3: Schumpeter sier at entreprenøren er motivert av tre ting: 1) «the dream and the will to found a private kingdom», 2) «the will to conquer» og 3) «the joy of creating» (Schumpeter [1911/74] 2000: 70).

Beyr dette at entreprenører har spesielle personlighetstrekk som gjør at de velger å starte eget i stedet for å vær ansatt et sted? Lars Kolvereid undersøkte i 1996 hvem som vil ønske å jobbe selvstendig, og kom til at seks ønsker for arbeidslivet er gjennomgående ved personer som ønsker eller velger å bli selvstendig næringsdrivende: Autonomi (frihet og uavhengighet), utfordring (spenning, interesse, motivasjon), autoritet (kontroll og ansvar), selvtrealisering, økonomiske muligheter og å kunne delta i hele prosessen i bedriften (Kolvereid 1996: 29). Vi kommer tilbake til hv ordan disse definisjonene kan se ut for frilansmusikere lenger ned. Først skal vi innom forskjellen på økonomisk verdi og annen verdi og se på kulturentreprenørbegrepet.

### 3.1.2 Verdi og økonomisk verdi

En entreprenør er per definisjon opptatt av å skape verdi. Men hva er verdi? Det er tradisjonelt en hoende motsetning mellom kunst og næringsliv. Som næringsdrivende forventes man å fokusere på innjenting og drive bedrift med tanke på økonomisk vekst, eller minimum stabilitet og overskudd. All økonomisk teori – og det næringsrettede virkemiddelapparatet – er grunnlaget i en næringsmessig forståelse av det å drive egen virksomhet (Wikborg 2009: 12-15).

I kunstnerisk virksomhet er man først og fremst opptatt av å skape opplevelser. Kunstaserte bedrifter har sjelden økonomisk vekst som mål, og kunstnere har sjelden penger som begrunnelse for å drive – i den grad at det kan oppfattes som ufinnt å snakke om penger (Heian et al 2008: 22).

Røyseng er også inn på dette, og sier at «kunstneres økonomiske atferd [framstår noen ganger som] underlig betraktet fra andre synsvinkler, men fullt ut forståelig innenfor kunstnerens tradisjonelle yrkesetikk, hvor den kunstneriske ambisjonen skal gå foran den kommerisielle interessen» (Røyseng 2011: 11). En tysk undersøkelse fra 2012 viste også at

musikere er blant de lavest lønnete i arbeidslivet, men også blant dem som i minst grad oppgir penger som viktig for trivsel i arbeidsforholdet (Hellsrøm 2012, vedlegg 2). Når næringsministeren snakker om at kunstnere skal bli bedre til å tjene penger på kunsten, og om å utvikle kulturelt entreprenørskap, ligger det under en forestilling om at dette klassiske skillet mellom kultur og økonomi er opphøvet – at også kulturarbeidere aksepterer at de må tjene penger og tilpasse seg en slags markedsekonomi. Mangset og Røyseng fant i sin studie av kulturentreprenører at dette bildet ikke er helt riktig, men heller ikke helt galt (2009: 221). Kunstnere de intervjuet oppga å først og fremst ha ambisjoner som ikke har med økonomi å gjøre. Særlig viktig er at mange av kulturentreprenørene har et ideal om at virksomheten skal bidra med noe godt for andre – ut over deres egen tilfredsstillelse. Mangset og Røyseng kaller det en moral. Kulturarbeidene de har intervjuet skiller mellom kulturarbeid som oppfattes som del av en kald og kynisk kommersialisme (å «designe fannkrentubør»), og det de selv vil drive med, som har en moralsk godhet over seg. Mangset og Røyseng viser også til at intervjuobjektene deres har ulike måter å forholde seg til kultur og økonomi på. Noen mener sterkt at økonomiske hensyn ikke skal påvirke den kunstneriske prosessen, mens andre ikke har problemer med å tilpasse seg til et oppdrag eller noe som er salgbar. Noen gir også uttrykk for et mål om å tjene penger.

### 3.1.3 Er friansmusikere entreprenører?

Denne oppgaven dreier seg om friansmusikere, altså kunstnere, som jobber selvstendig. Er det noe annerledes med entreprenører i kulturfelter? «Kulturentreprenør» dukket opp som en kategori på slutten av 1990-tallet. En av de som snakket høyest og mest om denne «ny» typen entreprenører var Charles Leadbeater. Sammen med Kate Oakley intervjuet han en rekke kulturentreprenører i mange kultur kategorier i Glasgow, Cardiff, Brighton og Sheffield. De kaller kulturentreprenørene simpelthen for «the independents» og beskriver dem som dem som driver den nye veksten i den kreative industrien. Leadbeater og Oakley (1999) beskriver dem som mangslystere som tar alle roller i en kunstnerisk prosess. De er utøvere, produsenter, designere, detaljister og selgere. De jobber med informelle nettverk, og ansetter venner og tidligere klassekamerater. De har ikke vekst som mål og virksomheten får en uklart status. Leadbeater og Oakley (ibid) antar at de kulturelle entreprenørene er mindre opptatt av fortjeneste og marked enn de tradisjonelle entreprenørene, og at de har et pragmatisk, men ambivalent forhold til markedet – de vil at det skal fungere, men ikke på bekostning av det de egentlig vil gjøre: «Although some are ambitious entrepreneurs, many want their businesses to stay small, because they want to retain their independence and their focus on their

creativity. Yet that does not mean they see themselves as artists who deserve public subsidy.

They want to make their own way into the market» (Leadbeater og Oakley 1999: 11).

Hvordan forholder kulturarbeidene seg til entreprenørbegrepet? Ser de seg selv som kulturelle entreprenører? Per Mangset og Sigrid Røyseng har gjort det største arbeidet i Norge på dette området. De konkluderer med at friansselvsvendige kunstnere ikke forstår seg selv som kulturentreprenører (2009: 224). Kunstnernes selvførelse er koplet til følelne de jobber på og til det å – mer og mindre frivillig – drive eget firma.

Susan Coulson (2012) intervjuet 17 friansmusikere i Nord-England, og tok i bruk begrepet «accidental entrepreneurs». Hun viser til at de ikke blir friansmusikere ut fra et ønske om å jobbe frians som sådan, men vil jobbe med musikken, og aksepterer at det medfører at de må jobbe frians, fordi det er eneste mulighet:

The nature of the music labour market, with little employment on offer, means musicians do not generally engage in non-standard work from choice (Menger, 1999). This shows immediately why notions of entrepreneurship may not have much relevance to musicians' working lives: they are what might be called 'accidental entrepreneurs', since most of them did not set out to start a business. Their work mode is contingent on their choice of career.

[]

In most cases, musicians will simply accept whatever arrangement comes with the specific piece of work they are doing at the time. (Coulson 2012, s251-252)

Jonas Vaag (2013), er inne på det samme når han finner at friansmusikere i stor grad opptrer som entreprenører, og er klar over at det kreves for å klare seg. (Vaag et al 2013: 10-11)

Så: Tilbake til definisjonene på entreprenører. Kan de brukes på friansmusikere?

Friansmusikere har gjennomgående et ønske om å drive med musikken og ser dermed etter muligheter der. Hoff's krav til å ta risiko er ivaretatt i det øyeblikk man velger å satse på å være friansmusiker. Som vi har sett, er det en trang bransje å overleve i, med hard konkurranse og dårlige økonomiske utsikter (Heian et al 2008: 19 ff). Innovasjonsgraden er nok varierende blant musikere, men det er høyt over tvil at friansmusikere ønsker å skape noe av verdi. Lenger nede skal vi se på hva «verdi» betyr.

Kolverciads og Schumpeters definisjoner tar utgangspunkt i at en entreprenør virkelig ønsker å drive for seg selv. Det er rimelig å anta at norske friansmusikere er mer som Coulsens gruppe av entreprenører som blir det fordi det er sånn det er, ikke fordi de egentlig har hatt et aktivt valg. På den annen side har de jo valgt å bli musikere framfor å bli noe annet og tryggere.

Dette gjør det relevant å se frilansmusikere i et entreprenørperspektiv – om de er blitt det med vilje eller ikke. Når vi kommer til empirikapitlet, skal vi se hva frilanserne i dette materialet legger vekt på, og om noen av tingene de sier om eget arbeidsliv stemmer overens med Kolverciás funn om hva som gjør at man velger å være entreprenør.

### 3.1.4 Er frilansmusikere – eller kunstnere – annerledes enn andre entreprenører?

Menger (2001) sier at kunstnere tilegner seg entreprenørferdigheter gjennom jobben, og slik visker ut grensene mellom arbeid og ledelse. Han påpeker at hvor mye en kunstner tjener ikke bare avhenger av hvor talentfull, kompetent og innsatsvillig han eller hun er i det kunstneriske arbeidet, men også av hvor god vedkommende er i entreprenørferdigheter. Dette er likt i alle entreprenørvirksomheter.

Men Menger påpeker to ting som er spesielt med kunstnerens måte å jobbe på. En er måten de jobber på for å hanskkes med den alltid tilstedeværende usikkerheten og risikoen. Her sier Menger at dette beskrives ulikt for ulike kunstnergrupper, men er såpass likt at det blir tydelig hvor spesielt markedet for kunstnere egentlig er: Som kunstner skal du sikre at du kan leve ut så mye som mulig av en vare, nemlig eget talent og kompetanse. Dette kan teoretisk sett varieres i det uendelige, men hvilken vei man utvikler det er avhengig av en rekke faktorer som man ikke kan ha kontroll over, som det Menger kaller «shifting specifications of marketable talent» (Menger 2001:251), og som innebærer at markedet også er ustabil, og at kravene varierer etter hva som er «marketable» her og nå, i et bestemt segment eller en bestemt periode.

På den annen side, til en viss overraskelse, er kunstfeltet godt forspont med ordninger som erstatter tryggheten i en arbeidsgiver, som kollektive avtaler og andre muligheter for støtte fra det offentlige. Kunstfeltet er «heavily unionized», sier Menger (Menger 2001:251), og spør om det omfattende sikkerhetsnettet er delvis skyld i at så stor del av arbeidsmarkedet er ikke-ansatt.

### 3.2 Det post-fordistiske næringslivet: perfekt for frilanserne?

Hva slags økonomisk virkelighet opptrer frilansmusikere i? Hvordan ser kulturnæringslivet – og kulturarbeidslivet ut? Har det endret seg over tid?

Begreperne «kulturarbeider» og «kulturentreprenør» hører hjemme i ulike tidsperioder og politiske og akademiske tradisjoner. Fram til 1950- og 60-tallet var det vanligst at en kunstner var ansatt – for eksempel i et teater eller et orkester. Derfra har utviklinga mot færre stillinger og flere frie organisasjonsformer gått jevnt. I samme periode har de politiske skriftene også

ført til varierende begrepsbruk på kunstnere. På 80-tallet ble det suverent – for ikke å si populært – å snakke om kulturens økonomiske ringvirkninger – altså å gi kulturlivet et økonomisk motiv. På 90-tallet var kulturens viktighet begrunnet i helsefremmende effekt, mens 2000-tallet til nå har gått tilbake til økonomi og har hatt et ganske stabilt fokus på kultur og næring (Mangset og Røyseng 2009: 11 ff). Kulturlivet og næringslivet kobles sammen og ses på som viktige for hverandre. Enten med utgangspunkt i påstanden om at et aktivt kulturliv gagnar næringslivet ellers, for eksempel i et geografisk område, eller med utgangspunkt i at kulturaktiviteten i seg kan generere penger. Dette har også vært stadig yngre vektlagt fra kulturpolitisk hold. Seimst i Fra grønder til kulturbedrift-tiltaksakka som kom fra den daværende regjeringen høsten 2013, og som vi omtalte i kapittel 2. Den inneholdt en rekke tiltak for å oppmuntre til kulturnæringsliv og utvidede økonomiske muligheter for kunstnere. Tiltakene rettet seg i all hovedsak mot selvstendig næringsdrivende og frie grupper – det er åpenbart at det er denne måten å skape kulturaktivitet på som skal støttes.

Dette er ikke tatt ut av løse lufta. Tellingene viser at det blir flere og flere «kulturentreprenører» i samfunnet – ikke bare i Norge, men verden for øvrig. Flere samfunns- og kulturforskere knytter dette sammen med strukturelle endringer i samfunnet. Det blir mer globalisert, mer individualisert, mer fragmentert, mer mobilt og mer usikkert. Dette blir også knyttet til arbeidslivet, og det såkalt scimmodone arbeidslivet som defineres ved stadig større krav til fleksibilitet, delidsarbeid, kombinasjonsjobber, kortvarig arbeid og risiko. Andre teoretikere har kalt dette overgangen fra det fordistiske til det postfordistiske arbeidslivet. Overgangen beskrives som å gå fra storskala industriproduksjon, sentralisert (keynesisk) økonomisk politikk, sterke nasjonale fagforeninger, sentrale forhandlinger og «semikvalifisert arbeidskraft» til et fleksibelt, nettverks- og prosjektbasert næringsliv med fragmenterte nisjemarkeder i stedet for et sentralisert marked, variert fagkompetanse og uskarpe skiller mellom yrkene og mellom arbeid og fritid (Mangset og Røyseng 2009:13-14).

#### 3.2.1 Endringer i kulturarbeidslivet over tid

På denne bakgrunnen er det ikke så underlig at også kulturarbeidslivet endrer seg. Mangset og Røyseng viser til at stadig flere blir kulturentreprenører, og at de har noen særtrekk: Skillet mellom arbeid og ikke-arbeid viskes ut. Disse entreprenørene er villige til å kombinere individualistiske og samarbeidsorienterte arbeidsformer og gå inn i større kreative fellesskap. Arbeidsformen er like mye samarbeid som individuell og «de arbeider oftere med midlertidige enn med langsiktige prosjekter. De må stole mer på sosial kapital, i form av

uformnelle nettverk og kompetanse, om på formell kompetanse og prosedyrer i sine karrierestrategier» (Mangset og Røyseng 2009: 14).

Sosiologen Pierre-Michel Menger oppsummerer rundt årtusenskiftet en rekke studier av kunstners arbeidsliv, og kom til følgende konklusjon:

Artists as an occupational group are on average younger than the general work force, are better educated, tend to be more concentrated in a few metropolitan areas, show higher rates of self-employment, higher rates of unemployment and of several forms of constrained underemployment (non-voluntary part-time work, intermittent work, fewer hours of work), and are more often multiple job holders. They earn less than workers in their 201 erence occupational category, that of professional, technical and kindred workers, whose members have comparable human capital characteristics (education, training and age), and they experience larger income inequality and variability. (Menger 2001: 241-242)

Som Menger selv kommenterer, høres ikke dette ut som et attraktivt arbeidsliv. Likevel viser han til at arbeidsmarkedet for kunstnere hadde økt i arevis, og at det strømmet til nye mennesker som ønsket en karriere som kunstner. Det samme sier Mangset (2010:392).

Det som er spesielt for kunstfelter, sier Menger, er at det har vært tidlig ute med en utvikling som viser seg stadig sterkere i arbeidslivet forøvrig: Friansvirksomhet, kortvarige og midlertidige jobber og mer og mindre frivillig entreprenørskap sprer seg til stadig flere bransjer. Dette kjennet vi godt fra det norske arbeidsmarkedet også, der det oppnattes til entreprenørskap, friansarbeid blir mer vanlig, at det innenfor en såpass uløstisk bransje som helse startet stadige nye private foretak og at akademia i flere år har vært blant de markedene som i størst grad ansetter midlertidig.

Menger analyserte tall fra perioden 1986–1997 i det franske arbeidsmarkedet for *performing arts*, som i hovedsak består av kunst som utøves foran et publikum, som ballettdans, musikk og teater. Tallene han analyserte kom fra en ordning for å støtte ikke-ansatte kunstnere i perioder da de ikke har lønnet arbeid. Ikke-ansatte kunstnere omfattet om lag 90 prosent av arbeidssytken i sektoren. Kunstnere rapporterte selv om innlektsnivå, antall timer i arbeid og antall oppdrag. Her fant Menger i all hovedsak at arbeidsmarkedet ekspanderer, at kunstnere tjente bedre, også per arbeidsdag, men at hver enkelt kunstner hadde en kraftig nedgang i antallet arbeidsdager og lengden på hvert oppdrag. Logisk nok hadde hver artist også flere oppdrag (Menger 2001: 243ff).

Menger peker imidlertid på at det er meningsløst å snakke om kunstnervirksomhet som en type jobb, og en jobidentitet. Både fordi kunstnere ofte har flere jobber, også utenfor eller i

utkanen av det kunstneriske virket, men også fordi de i det kunstneriske virket har mange roller, for eksempel som komponister, utøvere, undervisere, ledere og entreprenører.

Menger beskriver markedet for kunstnere som et marked der det er få hindre for å prøve seg, men vanskelig å klare seg. Og der risikoen mer og mer overføres fra firmaer eller institusjoner til den enkelte utøver (Menger 2001: 248).

Menger er ikke ukritisk til status i kunstbransjen, der flere jobber korttids og frians, og peker på at det at kunst som arbeidsplass er så attraktivt gjør at man kan sikre en pool av undersysselsatte, en slags reservestykke, som sikrer stor fleksibilitet i hvem man kan velge til ulike oppdrag. På den annen side, sier Menger, er en viss funksjonell fleksibilitet nødvendig for å produsere i de kreative næringene – fordi den kreative prosessen innebærer en viss usikkerhet.

Kunstnermarkedet har snakket om overrekruttering over lang tid. Dette, mener Menger, er rasjonell i et marked der man aldri vet helt hva som vil være interessant for kjøperne – altså publikum. Menger sier at begrepet overrekruttering kan stilles spørsmål ved, så lenge kunstnere beveger seg mellom arbeidsmarkeder som er trangt og mer åpne for å redusere risikoen. Dessuten at det er vanskelig å snakke om undersysselssetting eller overrekruttering så lenge de som er i dette arbeidslivet opplever det som mer attraktivt å jobbe i dette «management of risk»-feltet enn å ta jobb utenfor.

### 3.3 Strategier for å overleve

Her tar vi utgangspunkt i at selvstendige musikere er i konkurranse med andre musikere som mer og mindre likner dem selv, i ett eller flere definerte markeder.

Når vi skal se på friansmusikere som entreprenører, og arbeidsmarkedet deres som et marked, vil strategien de velger for å overleve være interessant. Både hvordan de velger å jobbe for å etablere seg og hvordan de jobber etter flere år i yrket og bransjen. For å analysere hva de gjør, vil jeg ta utgangspunkt i muskervirksomhet som forretningside. Hvordan finner selvstendige musikere sin forretningside, hvem ser de på som marked, hvordan bygger de seg opp rundt forretningsideen. Her er det naturlig å se på hva de definerer som sine konkurransefortrin og hvilke slike fortrin de fokuserer på i sin overlevelsesstrategi, under etablering og senere.

#### 3.3.1 Om forretningsideen

Forretningsideen i denne sammenheng vil bestå av ideen om at det er mulig å leve av musikk.

Dette er en veldig vid forretningside – som Menges sier, består et kunstneryrke av veldig mange ulike yrker. Hver enkelt frilansmusiker kan nok i utgangspunktet definere sin forretningside snarere, men som felles ide holder vi oss til dette: Å leve av musikk, i videste forstand. Hvor finner man forretningsideer? Ifølge Kolvereid (2002: 40-41) springer de generelt ut av lysten til å drive selvstendig eller at man ser et behov i et marked. Det viktigste redskapet for å utvikle en forretningside er kunnskap og informasjon i det markedet man ønsker å operere. Kolvereid sier at det generelt finnes to typer forretningsideer: De markedsbaserte – det finnes et behov hos en definert kundegruppe, og ideen søker å tilfredsstille dette – og de produktbaserte – du har noe som du synes at et marked burde forstå at det har behov for. Kolvereid linker dette siste til oppfinnere som skaper «en smart greie» (2002:42). I valget mellom de to kategoriene hører nok musikalsk virksomhet som forretningside hjemme blant de produktbaserte: Du har noe veldig bra å tilby, og neste jobb er, som Kolvereid sier, «å finne potensielle kunder og forsøke å overbevise dem om at produktet tilfredsstiller et behov som de har» (2002:42).

### 3.3.2 Om strategi

Strategi dreier seg om hvordan bedriften eller entreprenøren definerer seg opp mot omgivelsene, både hvordan de definerer sitt domene – hva den skal drive med eller primærstrategien – og hvordan den definerer seg opp mot konkurrentene eller sekundærstrategien. Når forretningsideen er å leve av musikk – gjør man da noe, og i så fall hva, for å skille seg ut, for å bli valgt framfor andre musikere?

Et viktig skille går mellom planlagt strategi og virkelig strategi. Det finnes mange strategier som aldri blir gjennomført og mange ting som blir gjort uten å være tenkt ut på forhånd. Når vi her skal se på frilansmusikere, antar vi ikke at vi finner nye planlagte strategier, men nye som er gjort og har vært noenlunde vellykket. De fleste teoretikere og forskere (og praktikere, regner jeg med) ser ut til være enige om at viktigste for bedriften er hva som blir *gjort* (Kolvereid 2002: 66).

### 3.3.3 Markedsføring

Markedsføring er en viktig del av all entreprenørvirksomhet, som blant andre Fjellhaug-Socelberg (2010) har påpekt. Markedsføring er ikke bare annonser i avisene og på youtube, men også andre måter å henvende seg til omverdenen på. Kolvereid sier at en nysgjerrig bedrift snarest mulig bør sette i gang aktiviteter som gjør at bedriften framstår seriøst, for å bygge

opp legitimitet og tillit i markedet (2002:67). Dette vil være naturlig å anta at er relevant for frilansmusikere. I et marked som består for en stor grad av nettverksjobbing, er antakelig mye basert på nettopp tillit og seriositet. Bhide (2000) er inne på noe av det samme når han fremhever at en etablerbedrifts beste hjelpemiddel er det han kaller vareprat: Det gode ryktet som går når noen liker et produkt eller en tjeneste.

I vanlig entreprenørskapsteori vil man anbefale markedsundersøkelser før man setter i gang å prøve å lage et produkt – om det er en tjeneste eller en vare. I kulturbransjen er det ikke helt sånn ting foregår. Det er, som Menges er inne på, et marked der det er lett å prøve seg, men kan være tøft å bli. Markedsundersøkelsen foregår egentlig gjennom å prøve å leve av musikken. For å nå fram over tid i et slikt marked, vil man normalt definere egne konkurransefortrinn, bevisst eller ubevisst. Konkurransefortrinn skal få en kunde eller et marked til å velge deg framfor andre.

For en frilansmusiker forventer vi at konkurransefortrinnene er ulike etter hvem man har som marked. Det er rimelig å anta at mangfold og bredde og anvendelighet vil være viktig for noen, og at det å være spesialist vil være vesentlig for andre. Å være en av svært få i sitt slag er en fordel – som å være en av to langtelekspillere i landet eller ha en sjelden kombinasjon av kompetanse, som å spille flere instrumenter enn vanlig eller ha tilleggskompetanse som dans eller å kunne arrangere musikk.

Coulson (2012) fant i sin undersøkelse av musikere i Nord-England at selv om musikere kjemper om små ressurser, er de svært opptatt av samarbeid. De aller fleste av hennes informanter snakket varmt og mye om samarbeid med andre musikere. Dette står i motsetning til konkurranseankegangen som teorier rundt konkurransefortrinn springer ut av. Er holdningen til samarbeid den samme blant norske musikere? Og hvordan finner man konkurransefortrinn i en næring som er basert på samarbeid?

### 3.3.4 Marked og prissetting

Markedsøkonomisk logikk tilsier at det til enhver tid er konkurranse om ressurser i et begrensa marked. Kinøpft noen steder er man så bevisst på begrensningene i ressursene – i betydningen pengene – som i kulturlivet. Det er en etablert sannhet at det er lite penger i kultur, og at den som satser på å leve av kunst ikke gjør det for pengenes skyld. Men man trenger pengene for å overleve. En av tingene som vil være viktig for om en frilansmusiker klarer å overleve, er om han/hun klarer å få inn penger nok til å leve av, og hvordan. Og om måten å få inn penger på endrer seg gjennom karrieren.



Musikeren selger sine tjenester til ulike oppdragsgivere og samarbeidspartnere, og tar selv initiativ og skaper prosjekter eller inngår samarbeid med andre. Fordi det er allment akseptert som sannhet at det er lite penger i musikken, vil prispolitikk og prissetting være interessant. Først og fremst er det viktig å prøve å stille noen spørsmål rundt hvem som bestemmer prisen på et oppdrag, en tjeneste, en hel oppsetning.

Vanligvis settes kostnadslederskap, altså å konkurrere med lavest pris, opp mot differensiering, altså å skille seg ut fra konkurrentene på en hensiktsmessig måte (Kolvereid 2002: 66ff). Kolvereid sier at det smarteste for en nyetablering vanligvis vil være differensiering. Det er vanskelig å konkurrere på pris med noen som er etablert og antakelig har større ressurser å tære på enn en nykommer. Differensiering kan gjøres på ulike måter, der Kolvereid nevner sammenslåing av sortiment, unik kvalitet, skreddersy produkter for den enkelte kunde eller å gi noe ekstra, som for eksempel god service.

Bhirdé (2000) sier at en entreprenør som får suksess sjelden gir kunden avtaler som presser marginene hos kunden eller fører til tap i starten. Han sier at det beste en kan gjøre i oppstartfasen er å tilby mer for pengene – i form av høy kvalitet og noe ekstra, som vedlikeholdsavtaler eller ikkrende. Finnes det noe som kan sammenliknes med dette blant musikere?

Det kan være vanskelig å relatere disse begrepene til den handlingen som foregår på kulturmarkedet, også blant friansmusikere, men noe kan vi se som kan likne. Det nærmeste vi kommer er å si at friansmusikere satser på kvalitet, og at det handler om musikalske kvaliteter. Hva slags musikalske kvaliteter som er utsepspurt vil variere med hvilket marked musikeren sikter seg inn mot, eller om musikeren satser på å være generalist eller spesialist for å nå fram i sitt marked. Kolvereid's definisjon av spesialist-strategi er at man enten satser på smalt produktspekter eller smalt markedssegment, mens generalist-strategien er å prøve å bejlene et helt marked. Noe tilsvarende for musikere handler om å velge musikalsk(e) sjanger(e) og dermed egentlig ha valgt et eller flere markeder å operere på. Noen er mindre spesialisert enn andre, men de fleste holder seg til et begrenset antall sjangre.

### 3.4 Forskningsmodell

Hovedspørsmålet i denne oppgaven er hvordan friansmusikere jobber for å etablere seg og overleve som friansmusikere. Vi har i dette kapitlet sett at entreprenører i kulturtransjone jobber litt annerledes enn klassiske entreprenører, og at de kjemper om plassen i et marked der det er lett å prøve seg, men ikke nødvendigvis å klare seg.

Det vi ønsker å få svar på i denne oppgaven, er helt konkret: Hvordan jobber friansmusikere for å ha jobb, altså oppdrag og arbeid, og hvordan jobber de for å ha inntekt (de to er ikke avhengig av hverandre). Vi vil vite om det er forskjell på hvordan de jobber i etableringsfasen og når de er mer etablert, og vi vil vite hva de gjør når markedet endrer seg.

Jeg vil konsentrere meg om fire hovedspørsmål for å si noe om dette:

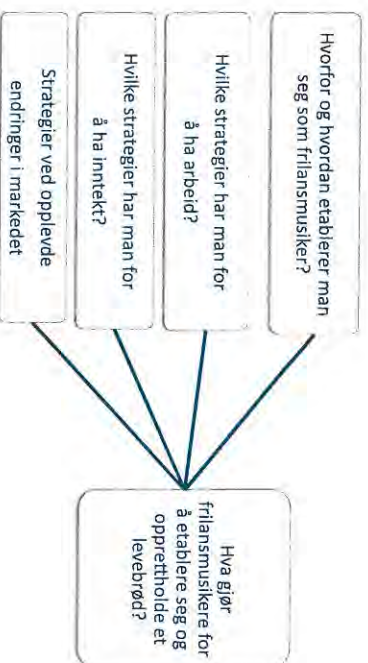
**1. Hvordan og hvorfor etablerer man seg om friansmusikere?** Menges (2001) sier at det er en lav terskel for å bli kulturentreprenør, men vanskelig å klare seg som en. Så hva gjorde de i starten, de som har vært friansmusikere i 15, 20 og 30 år? Og hva gjør de som satser på et liv i musikken i dag? Og hvorfor ble og blir de friansere? Finner vi frihetsøken og ønske om å gjøre all selv, som Kolvereid (1996) finner, eller er det Coulsens (2012) «accidental entrepreneurs» som finner jobb i musikken? Og er de to gjensidig utelukkende? Dette ser vi på i kapittel 5.1.

**2. Hvilke strategier har man for å ha arbeid?** Rent praktisk: Hva gjør man? Finner det en strategi – eller flere? Er den uttalt eller ikke? Hvilke konkurransefortrinns spiller man på? Er det kun musikalske konkurransefortrinns, eller brukes entreprenørferdighetene som et fortrinns også? Dette kommer vi til i kapittel 5.2.

**3. Hvilke strategier har man for å ha inntekt?** Hvordan foregår prissetting og forhandlinger? Gjør man noe annerledes i begynnelsen enn seinere, som Bhirdé (2000) er inne på? Priser man seg lavt i starten for så å sette opp? Hvordan ser inntektsbildet til frianserne ut? Ser de ut som Menges (2001) observasjon av mange, små jobber (og mange små inntekter)? Gjør det at de offentlige inntektskildene er mye i bruk? Hva gjør man for å sørge for så mye forutsigbarhet som man trenger i egen økonomi? Dette prøver vi å finne svar på i kapittel 5.3.

**4. Hva gjør man når markedet endrer seg?** I løpet av et langt liv som friansmusiker er det ikke så uvanlig at man opplever endringer i markedet. Menges (2001) snakker om at man som frians kulturarbeider tilpasser hva man gjør til hva som er salgbart for øyeblikket. Hvilke endringer har informantene her sett? Og hvilke endringer gjør de i egne strategier for å møte dem? Menges spør også om sikkerhetsnettet er skyld i at det er så mange ikke-ansatte i kulturlivet. For å snu på dette spørsmålet: Kunne være informanter levd som musikere uten det offentlige støtteapparatet? Dette ser vi på i kapittel 5.4.

Det gir følgende forskningsmodell:



### 3.5 Oppsummering

I dette kapitlet har vi gått gjennom teori innen entreprenørskap, samfunns- og kulturøkonomi og vi har gjort et forsøk på å bruke noen entreprenørdefinisjoner på friansmusikere. Vi har sett at en god del entreprenørskapsdefinisjoner antakelig kan brukes på friansmusikere, men at friansmusikere kan skille seg fra andre entreprenører, blant annet ved at de hele tida må være forberedt på å endre seg etter det Menges (2001) kaller «shifting specifications of marketable talents». Vi har også sett at arbeidsmarkedet på kulturfeltet består mer og mer av midlertidige eller andre ikke-faste stillinger.

## 4.0 Metode

Forskningsspørsmålet her er hva friansmusikere gjør – helt konkret – for å etablere seg som friansmusikere, og særlig for å fortsette å leve som det. Her skal vi se på hva jeg har gjort for å undersøke dette.

Jeg gikk inn i dette temaet med litt forhåndskunnskap, men ikke detaljkunnskap. Da jeg gikk løs på litteratur på området, viste det seg også å være begrenset hva som fantes. Dermed trengte jeg å bruke en metode som ga meg mulighet til å hente informasjon åpent, som gir mulighet for å få inntrykk av friansernes opplevelse av egen arbeidshverdag, å gi meg tilgang på erfaringene deres. Dessuten var det viktig å kunne justere noen spørsmål og tema underveis, etter hva som viste seg å være mulig å finne ut av, eller som ble tatt opp uten at jeg hadde tenkt på det. Det falt ganske naturlig å velge et kvalitativt forskningsdesign og intervju som metode. Jeg hadde behov for å fylle ut med noe mer, og valgte å i tillegg til intervjuundersøkelse gjennomføre en kartlegging av innlektssammenhengen til friansmusikere.

*Fenomenet* jeg ville undersøke var altså hvilke strategier friansmusikere bruker for å etablere seg og skaffe seg et utkomme. Jeg forventet at det skulle være et ganske stort og bredt felt, og at jeg ville få svært mange ulike svar. Det var også meningen, men jeg ønsket samtidig å ikke gå *for* bredt ut. Innanfor rammene av en masteroppgave er det tross alt begrensninger i hvor mye man kan dekke, både tids- og plassmessig. Avgrensning av så vel problemstillinger som utvalg ble derfor en av de viktigste prosessene.

### 4.1 Valg av forskningsdesign og metode

Jeg gikk inn i dette med et utforskende og deskriptivt utgangspunkt – jeg ønsket å beskrive hva det innebærer å etablere seg og jobbe som friansmusiker, og temaene ville bevege seg innanfor alt som har med etablering og økonomisk sikring å gjøre. Det var naturlig å knytte temaet opp mot entreprenørskapsteori, men det vesentlige var å la noen av de som er friansmusikere fortelle om sine erfaringer og sin oppfatning av temaene. Fokuset her er på musikerens egne opplevelser og oppfatninger. Det fantes ikke et hav av tidligere beskrivelser å ta utgangspunkt i, og jeg hadde dessuten lite nok forhåndskunnskap om området til å faktisk

ikke vite helt hva slags svar jeg ville få. Det var derfor naturlig å velge det åpne og intensive forskningsdesignet – å intervjue et lite antall frilansmusikere og la deres beskrivelser være førende for hvilke tema som skulle utdypes mer.

Dette kan best gjøres gjennom intervjuer med av de som er i yrket, ikke ved å samle inn informasjon gjennom et spørreskjema. Spørreskjema ville krevd mye større forhåndskunnskap og kan antakelig være en gode ide for senere forskning.

De åtte personene som er intervjuet kan bare representere sine egne historier. Vi kan ikke generalisere absolutt og så fast at det de oppgir gjelder *alle* frilansmusikere (Jacobson 2012: 96). Men dersom noe framstår som veldig likt, er det likevel interessant, og gir større sannsynlighet for at mange ville sagt det samme, også dersom vi utvidet antallet informanter. Dersom noen tema har veldig ulike svar, er det også interessant og antakelig verd å gå dypere inn i for andre senere. Jeg kommer tilbake til det mot slutten.

Denne oppgaven er altså empirisk basert, og metoden er i hovedsak kvalitativ. Målet er å samle inn data med en åpen tilnærning, for så å kunne strukturere dem til noen felles og noen ulike oppfatninger om hvordan frilansere overlever. Antakelig vil det si at jeg henter elementer og ideer fra grounded theory-metoden, men denne har til hovedhensikt å skape en teori ut fra empiri, og det er ikke meningen her (Jacobson 2012: 29). Hovedhensikten i denne oppgaven er å *beskrive* gjennom flere mindre casesstudier.

I tillegg til intervjuene ønsket jeg noe mer breddeinformasjon. Litt av egen nysgjerrighet, og litt for å kunne fylle ut bildet jeg fikk gjennom intervjuene. Da jeg kontaktet Musikernes Fellesorganisasjon med spørsmål om de noen gang hadde undersøkt hva frilanserne lever av, var svaret nei. Fordi vi hadde felles interesse av å finne det ut, gikk vi inn et samarbeid om en undersøkelse som ble sendt ut våren 2014. Den kartlegger blant annet innlekketider og variasjon i inntekt, og gir et bredere bilde av hvor mange samarbeidspartnere og innlekketider frilansmusikere forholder seg til.

Kartleggingen er basert på kvantitative teknikker for informasjonsinnhenting, men kan ikke kalles en kvantitativ forskningsundersøkelse, ettersom den har kartlegging som utgangspunkt og ikke å få bekræftet eller avkreftet en teori.

## 4.2 Valg av forskningsspørsmål og utvalg

Før gjennomføring av intervjuene brukte jeg ganske mye tid på å avgrense temaene som skulle behandles. Entreprenørskapsfeliet er bredt, og det gjaldt å plukke de spørsmålene som

gjorde at jeg kunne si noe om hvordan man går til verks for å leve som frilansmusiker.

Utgangspunktet mitt var rent økonomisk, men det er åpenbart at det er vanskelig å snakke om økonomi uten å snakke om strategiske vurderinger – og det var også meningen å få med noe om strategien. Etter litt diskusjon med veileder, kom vi ned til at begrepet forretningside kunne være et teoretisk utgangspunkt, i bredeste forstand. Intervjuguiden er vedlagt (vedlegg 3), og jeg reddegjør her bare kort for hvilke tema jeg ville at informantene skulle reflektere rundt:

**Etablering og oppbygging** (Hva gjorde at du ble frilanser? Hva tenke du om mulighet for å leve av det? Hvordan planla du å bygge karrieren?)

**Å sørgе for jobb og inntekt** (Hvordan finner får du oppdrag? Hva legger du vekt på for å få oppdrag/fine samarbeidspartnere? Gjør du noe annerledes nå enn tidligere i karrieren?)

**Økonomi** (hvordan sørger du for jevn inntekt og inntekter nok til å leve av? Hvordan blir det bestemt hva du fjerner på et oppdrag? Bruker du det offentlige virkemiddelapparatet?)

**Annet** (grov t sett forholdsvis til sjukdom sjukpennger, pensjon osv)

Sjukpensjonsmålene ble definert bort etter noen intervjuer. Det er relevante spørsmål, men ble rasjonalisert bort i arbeidet, også fordi verken jeg eller intervjuobjektene hadde mye greie på det, og forsøkene på å snakke om sjukdom og forsikringer ble en blanding av gjensidig forvirring og konkrete spørsmål til meg, som jeg ikke kunne svare på.

### 4.2.1 Hvordan sikret jeg meg relevante informanter?

Frilansmusikere er en svært mangfoldig populasjon. Veldig mange musikere med en ansettelse (ved en kulturskole eller i et orkester) driver frilansjobb ved siden av. Frilansere har ofte en stillingsprosent som del av porteføljen. Og det å kategorisere frilansmusikere er svært vanskelig. De kan til en viss grad kategoriseres etter hvilken musikalsk sjanger de opererer i, men mange jobber i mange sjangere. Det mest grunnleggende skillet her, er mellom de som spiller klassisk og rytmisk musikk, der rytmisk betegner all som ikke er klassisk, inklusive samtidsmusikk. For meg var graden av ansettelse mer relevant enn musikk sjanger. Jeg ønsket meg frilansere som var mest mulig frikobla fra noen form for ansettelse. Det er mest vanlig blant klassiske frilansere å operere hovedsakelig i ensemblet eller å være vikar i orkestre og ensemblet, selv om det også blant klassiske frilansere blir mer og mer vanlig å være helt fri frilanser. Jeg definerte bort de såkalte orkesterfrilanserne, og landa etter hvert på at jeg ville holde meg i det rytmiske segmentet. Det er stort nok, og kan trygt defineres som en heterogen gruppe. Min opprinnelige beskrivelse av hvem jeg ønsket å dekke var at jeg ville ha den store

skogen av frilansmusikere som skaper en arbeidsplass ut av instrumentet sitt, gjennom samarbeidsprosjekter, oppdrag, studiojobber og så videre.

Jeg definerte også at jeg ønska variasjon i tilfångst av frilansere – også for å se om det var til å være forskjellet etter hva slags sjanger man opererer i, eller om det er åpenbare forskjeller i hva slags holdninger man har ut fra utdanningsbakgrunn eller andre variabler. Jeg er i den heldige situasjon at jeg jobber i et blad som har profesjonelle musikere som målgruppe, og der flertallet av de (andre) ansatte har musikkbakgrunn – også som frilans. Min metode for å plukke informanter ble å be disse om tips til personer som kunne være aktuelle. De fikk en ikke altfor streng definisjon av hva jeg var ute etter, og jeg fikk til sammen over 20 tips til aktuelle personer. Jeg fikk tips på konkrete personer på epost, med en enkel beskrivelse av hvem de var, instrument, musikksjefi og grovriis av hvordan de jobber.

For å gjøre utvalget litt mindre spredd, gjorde jeg en litt strammere definisjon før jeg begynte å ta kontakt med noen.

Jeg endte opp med følgende kriterier:

- Informantene skulle være nåværende utøvende frilansmusikere.
  - Jeg ønsket meg informanter i ulike faser av frilanskarrieren.
  - De fleste informantene skulle ha en viss erfaring i yrket, derfor siktet jeg meg inn på voksne personer i alder ca 35-60 år.
  - I tillegg ønsket jeg at en eller to av informantene skulle være helt unge og forske og i etableringsfasen, fordi jeg forventet at deres bilde av etableringsfasen kunne være annerledes enn de som var forbi den.
  - Jeg ønsket at informantene skulle operere overveirende i det rytmiske segmentet, men i de mindre åpenbare sjangrene som jazz, samtdsmusikk, folkemusikk, teater-, scene-showmusikk og danseband.
  - Jeg ønsket informanter med ulik utdanningsbakgrunn.
  - Jeg ønsket at informantene i minst mulig grad skulle kjenne eller jobbe sammen med hverandre, for å unngå problemet med at ett lite miljø med samsvyning liknende oppfatninger skulle dominere informasjonen.
- Jeg googlet jeg dem jeg umiddelbart prioriterte, og slik kom jeg ned til en gruppe på fire som jeg startet med. Jeg valgte kun musikere som bor i Oslo og omegn. Innafor rammene av et masterprosjekt gir det ikke mening å spre informantene over noe større område. Det er også dokumentert at frilansmusikere, som kunstnere flest, overveirende bor i byene, først og fremst i Oslo, og har oppdrag over hele landet. (Heian et al 2008: 20)

Jeg ønsket meg i utgangspunktet 7-9 informanter, og landa på sju, litt fordi tida begynte å renne ut, men også fordi jeg syntes jeg begynte å se noen mønster i informasjonen. Jeg intervjuet dem spredd over lang tid, litt fordi hensyn til jobben min krevde mer oppmerksomhet mellom, og litt fordi jeg ville begynne med noen og spare de siste, slik at jeg kunne målrette utvalget og spørsmålene mer mot slutten, hvis jeg oppdaget relevante tema eller arbeidsformer som jeg ikke hadde dekket opp.

Jeg kunne ha gjort et mer tilfeldig informantvalg, for eksempel ved å få en liste over frilansmedlemmer i MFO og plukke tilfeldig fra den. Jeg tror måten jeg valgte er bedre for å sikre et relevant utvalg uten altfor mange omveier.

#### 4.2.2 Kort om informantene

Jeg endte opp med sju informanter. Fire av dem er menn og tre kvinner. Jeg hadde ikke kjønnspredding som uttalt kriterium, men ubevisst prøvde jeg å vekte kjønne likt. I den frie delen av musikkbransjen er det en etablert sannhet at det er mange flere menn enn kvinner, så min kjønnsbalanse er antakelig bedre enn virkelighetens. To personer er under 30 år. Vi møter informantene i kapittel 5, og jeg vil her gjøre kort rede for hvem de er.

Intervjuene er anonyme, og jeg gjør bare rede for det som er interessant for denne oppgava: Hvor lenge de har operert, hva slags utdanning de har, om de opererer i ensemble, alene eller annet.

Spørsmållet er om de fyller kriteriene mine, nå etter at jeg har snakka med dem, og om jeg burde eller kunne gjort et annet utvalg.

Jeg fikk frilansere i den aldersgruppa jeg var ute etter, og med den erfaringsmengden (år i yrket) som jeg ønska. Jeg fikk et veldig variert utvalg frilansere, enda mer variert enn jeg så for meg på forhånd, som organisierer livet sitt på veldig ulike måter. Det er jeg fornøyd med, for det gir en god bredde i informasjonen.

Jeg ønsket meg frilansmusikere som ikke operer i det klassiske segmentet, og det fikk jeg. Det kan nok diskuteres om samtdsmusikk er klassisk eller ikke, men her velger jeg å kalle det ikke-klassisk. Tre av informantene er riktignok klassisk utdannet og har gått andre veier etterpå. En av dem ser fortsatt på orkestervirkarater som en slags nødhavn når alt annet svikter.

Er så disse gode informanter for hensikten med oppgaven? De gir et bredt og variert bilde av hvordan det er å leve som frilansmusiker, og har noen store likheter og noen store forskjeller. Det var i tråd med forventningen. Som bilde på at det er likheter på tvers av alle sjangre, aldri

og instrumenter er de et godt utvalg. For å kunne si noe tyngre om forskjellige kunne det godt vært flere grupper av informanter som liknet hverandre.

F7: Burde jeg da hatt flere informanter? Jeg kunne godt hatt det. Det kunne for eksempel vært en ide å målrette innfor én musikk sjanger, én aldersgruppe eller liknende, for å få likere sammenlikningsgrunnlag. Men som tilfång for å vise det brede bildet, mener jeg å ha fått en god gruppe. Seinare forskning kan gjøre dette med smalere grupper.

Når vi kommer til kapittel 5 har jeg anonymisert informantene, men git dem en identitet likevel, ved å kalle dem F(frilianser) 1, 2, 3 og så videre. Her litt om alle.

F1: Har vært frilansmusiker i om lag 30 år. Aldri hatt fast jobb eller lengre engasjement. Høy musikkutdanning. Soloprojekt, ensemble, noen samarbeid har holdt gjennom 20 år. Jazz, folkemusikk, verdensmusikk. Har gitt ut plater med flere ensemble.

F2: Har vært fulltids frilansmusiker i nærmere 40 år, og begynte å spille for betaling som 15-åring. Ikke musikkutdanning, men annen høyere utdanning. Har gitt ut plate under eget navn, spiller mest i ulike sammensettinger i folkelig-sjangeren, men også til scene, har lang erfaring som kapellmester og har gjort bortimot alle sjangre. Spiller en lang rekke instrumenter.

F3: Har vært frilansmusiker, komponist og regissør i over 20 år. Flere musikkutdanninger. Folkemusikk, soloprojekter, prosjektdelelse, samarbeidsprosjekt. Har gitt ut flere plater, mest med samarbeidsprosjekter.

F4: Har vært frilansmusiker i tre år etter utdanninga. Høy musikkutdanning. Ensemble, jazz og moderne. Ga ut plate siste året på utdanningen. Egne ensemble, og spiller i andre artisters band.

F5: Har vært frilansmusiker i nesten 20 år. Høy musikkpedagogisk utdanning. Ikke soloprojekter. Ulige sammensettinger. Komponer og arrangerer. Kapellmester for teater og artister. Ingen egne plateutgivelser.

F6: Har vært frilansmusiker i nesten 15 år. Høy musikkutdanning. Soloprojekter, flere faste ensemble og sammensettinger. Komposisjon, Samtids- og folkemusikk. Gir ut soloplater og plater med samarbeidsprosjekt.

F7: Har vært frilanser i om lag tre år. Høy musikkutdanning. Egne ensemble, innfor ulike, men beslektede musikalske stiler.

## 4.3 Prosedyre og analyse

### 4.3.1 Forarbeid før intervjuene

Jeg gjorde over rede for hvordan jeg sikret relevante informanter. Jeg henvendte meg til alle på samme måte. Først sendte jeg en sms:

*«Hei XXXY! Jeg kontakter deg etter tips fra YYY, som jeg jobber sammen med. Jeg lurte på om du kunne tenke deg å bli intervjuet til min masteroppgave. Den skal handle om hvordan man etablerer seg og overlever som frilansmusiker og jeg skal intervjuer ca åtte personer – anonymt. Hvis du kunne tenke deg å være med på dette, eller hvertfall vil vite mer, meld tilbake når jeg kan ringe deg for å avtale tid – helst i løpet av denne uka. Vennlig hilsen Mona Åskerød».*

Jeg brukte smisen for å gi alle tid til å tenke gjennom om de ønsket å la seg intervjuer før jeg ringte. Alle jeg kontaktet var svært positive og ville gjerne dele erfaringer. Noen ville gjerne vite litt mer om prosjekter, andre stilte ingen spørsmål og sa bare «Dette har jeg mye å si om». Mange uttrykte støtte til prosjektet som sådan, og var glad for at noen ville forske på dem. Jeg brukte oftest litt tid, enten på telefon på forhånd eller i starten av selve intervjuene, til å forklare hva prosjektet er, og at mitt utgangspunkt er både økonomisk og strategisk.

### 4.3.2 Gjennomføring av intervjuene

Intervjuene ble gjennomført på ulike steder i Oslo: på forskjellige kafeter i sentrum, på øvingstom – og hjemme hos en informantene. De ble gjennomført som semistrukturerte intervjuer, der jeg åpnet med et såkalt grand tour-spørsmål – å bc hver enkelt fortelle historien om hvordan de etablerte seg som frilansmusiker og hvordan de lever av det i dag. Deretter beveget vi oss inn i enkelttema – mer og mindre strukturert. I intervjuene var min holdning at de skulle være en samtale. Jeg hadde et skjemma med spørsmål jeg ville innom, men brukte det kun som en huskeliste. Jeg valgte også å flyte litt med strømmen – å la den enkelte informant få styre hva han/hun var mest opptatt av. Slik fikk jeg til dels ulike intervjuer, men vi var stort sett innom alle temaene mine likevel. Jeg har jobbet som journalist i mange år, og opplever ofte at det er enklere – og gir bedre sammenheng – å la den som intervjuer få resonnere i sin egen rekkefølge, i stedet for at jeg styrer det.

Jeg forklarte alle informantene på forhånd at jeg gjerne ville ta opp intervjuet på telefonen, og ingen motsa seg det – tvert imot virket det som den naturlige ting av verden for dem. Ved noen av intervjuene hadde jeg et lite problem med at telefonen stoppet oppraket underveis.

Dele odda likevel ikke intervjuene, men ga en liten anledning til snall talk og litt teknologisk forbrøding. De informantene det gjaldt to litt av dette, og vi kunne snakke litt om at de seiv brukte taleopptaker på iPhone til å ta opp idcor eller spille inn musikk til øvingsbruk.

#### 4.3.3 En metodisk utfordring: Språk og begreper

Utgangspunktet for oppgaven er å finne strategier fransmusikere bruker for å overleve. I entreprenørskaps- og etablererteori er disse kategorisert og begrepsfestet ut fra en logisk og ryddig tankegang. I hverdagen til en frilanser som etablerer seg ser det hele ganske annerledes ut. Dette er beskrevet av Fjeldal-Soelberg (2010: 169-170). Det er en forutsetning for å få god informasjon at man får informantene snakke på sin egen måte, og ikke presser samtalen inn i et mønster eller begrepsapparat som gjør temaene uhandterlige. Musikkbransjen er nok ganske kommersiell, men svært mange vil være ubekjente med snakke i økonomiske og strategiske temer, og vil ikke nødvendigvis ha en bevissthet om sin egen strategiske tenkning. Det er derfor min oppgave å tolke det som blir sagt i et utdelt, og oversette til akademiske begreper. Det er selvsagt en utfordring, men en mindre utfordring enn å prøve å bruke det akademiske og økonomiske språket i intervjuene.

#### 4.3.4 En metodisk utfordring: Kan man stole på informantene?

Intervju som metode er noe helt annet enn en spørreundersøkelse. Spørreundersøkelser har store spørsmål knyttet til seg, som for eksempel om man svarer ærlig når man sitter foran en skjerm. Spørsmålet om man får ærlige svar blir ikke mindre når man sitter ansikt til ansikt med en person. Både dagsform, personlig kjemi, egne forhåndsopplafninger og informantens kan påvirke informasjonen man får inn (Jacobsen 2012: 368). For meg personlig var det en tilleggsutfordring at jeg er redaktør i et tidsskrift for nettopp musikere. Særlig da jeg skulle henvende meg til informantene var jeg veldig usikker på om jeg skulle eller ikke skulle oppgi det i smsen. Som redaktør i et slikt blad må man være bevisst på at man har en makt og at mennesker kan tenke at det vil medføre fordeler senere (i form av muligheter for omtale) å stille opp til denne typen intervju. Det ville også dermed kunne stilles spørsmål ved kvaliteten på intervjuene eller motivene for at informantene skulle opp. På den annen side er det en fordel å ikke være helt anonym når man sender en sms til noen og spør om de vil bidra til et

masterarbeid. Jeg løste det ved å vise til hvem jeg hadde fått tips fra. Begge de to som bidro med informant-tips har stort nettverk blant musikere, jeg jobber sammen med begge, og begge jobber på flere steder, så det ga bare en viss informasjon. Når jeg så snakka med informantene på telefon eller i forkant av intervjuet, informerte jeg stort sett om at jeg er redaktør i Musikkultur slik at det ikke var helt hemmelig, men jeg understreket at dette intervjuet ikke var med bladet. Når vi så kom til intervjuene, har jeg da inntrykk av at de snakka åpent og ærlig? Jeg har det. Noen var oppratt av det at intervjuet var anonymt, og det antar jeg betyr at de snakka mer åpent enn de ville gjort dersom det ikke var det. Nå spurte jeg ikke om så veldig kontroversielle ting, og vi tok for oss ting som angår hverdagen deres direkte, og jeg har inntrykk av at de har erfaringer de virkelig ønsket å dele.

#### 4.3.5 Etterarbeid etter intervjuene

Jeg tok altså opp alle intervjuene på telefonen. Etterpå transkriberte jeg dem i et vanlig word-dokument. Under transkriberingen tok jeg med en del nøling og omformulering, pauser, latter og uklare setninger – altså en ganske direkte transkripsjon. Men jeg hoppet over lange passasjer som åpenbart ikke ville være relevante for denne oppgaven.

Transkripsjon er tidkrevende arbeid – jeg beregnet at jeg brukte minst tre ganger så lang tid på å transkribere intervjuene som jeg brukte på å gjennomføre dem. Det er også utrolig kjedelig arbeid. Men det gir en god oversikt over materialet, og lot meg komme under huden på intervjuene på en grundig måte. Det er også anskellig enklere å sammenstille informasjon når man har den skriftlig.

Grunnleggende for denne måten å jobbe på blir å kode, systematisere og analysere dataene som er samlet inn. Analysen foregår kontinuerlig og samtidig med resten av arbeidet med oppgaven. Koding av data anses for det grunnleggende analysearbeidet, der data ideelt sett kodes på tre nivå, med stigende abstraksjonsnivå (Jacobsen 2005: 193ff).

Koding betyr å bryte ned data, og omdefinere fenomener til konsepter. Slik tolkning av datamaterialet skaper de grunnleggende enhetene for analyse. Ideelt sett foregår kodingen i tre trinn:

På første trinn kodes data i relativt store kategorier, for eksempel etter tema i intervjuguiden: Hva sier informantene for eksempel om «å sørge for å ha jobb».

På neste trinn grupperes data innenfor den åpne kategorien, for eksempel: Hva sier de om å basere seg på nettverk og hva sier de om å søke det offentlige om oppdrag.

I den tredje kodingsprosessen relateres underkategoriene til hverandre, og det blir mulig å si noe om hvordan svarene fra informantene står i forhold til hverandre: Svarene de likt eller liknende? Gir de grovt sett to ulike svar på en type spørsmål, og er disse motsatte eller nyansert av hverandre? Er det sånn at grupper av svar kan tilbakeføres til trekk ved informantene – for eksempel ved at de yngre svarer ulikt de eldre eller at de som har lang utdanning svarer ulikt de som ikke har utdanning?

Arbeidet med koding foregår gjennom hele prosessen, og etterhvert finner man hvilken informasjon man vil legge vekt på, og hvilke spørsmål eller svar som forkastes. Jeg nevnte lengre opp eksemplet med at mine spørsmål om sjukeforsikringer utgjikk allerede i intervjuprosessen, og slike vurderinger gjøres gjennom hele perioden man arbeider med dataene.

Konkret foregikk min koding slik: Jeg skrev ut intervjuene, og kodet passasjer i dem med tusjer med ulik farge, ca etter temaene i intervjuguiden. Så innførte jeg en ganske stor "annet"-kategori, som inneholdt tema jeg ikke hadde tenkt på eller tatt med i min intervjuguide, men som var interessant, og som ville bli relevant dersom mange nevnte den.

Siden bror jeg ned disse hovedkategoriene i mindre temagrupper, som ble til hovedtitler i analysen, og spørsmålene i forskningsmodellen som ble utviklet til slutt i kapittel 3.

#### 4.4 Om spørreundersøkelsen til MFO-medlemmene

Jeg ville supplere noen av funnene her med informasjon fra en spørreundersøkelse, med tema inntektskilder for frilansmusikere. Informasjonen fra undersøkelsen kommer vi til i kapittel 5. Spørreundersøkelsen ble utarbeidet i samarbeid med Musikernes Fellesorganisasjon (MFO), og sendt ut som en Questback-undersøkelse til alle de 6800 medlemmene med epostadresse. Undersøkelsen ble sendt ut fra MFO, med en av MFOs nestledere som avsender, og du finner undersøkelsen og svarene vedlagt (vedlegg 4).

Meningen var å sende den til alle frilansmedlemmer (drøyt 2000 er registrert som helt eller delvis frians i MFOs medlemsystem). I siste øyeblikk ombestemte vi oss og sendte den til alle medlemmer, i erkjennelsen av at svært mange har en fast jobb og frilanser ved siden av. Jeg var usikker på hvor relevant det ville være for denne oppgaven, men for MFO har det stor relevans for å definere hvem som er frilansere og ikke, og å få et inntrykk av hvordan også de som egentlig har stillinger går inn i frilansmarkedet.

Et negativt utslag av at vi gjorde denne vrien litt for seint og litt for raskt, var at vi glømt å stille et vesentlig spørsmål for å skille dem med en større stillingsprosent fra dem som hovedsakelig jobber frilans. Det betyr blant annet at spørsmålene vi la inn om inntektsnivå blir unntulge å bruke til å si noe om frilanseres inntekt, fordi vi ikke skilte mellom inntekt fra stilling og frilans musikkvirksomhet. Men hovedspørsmålene i undersøkelsen dreier seg om *hva slags* inntekt man har, og disse er fortsatt relevante og interessante. Spørsmålene dreide seg i hovedsak om inntekt og inntektskilder i 2013. Noen av spørsmålene handlet om *endringer* i marked og inntjeningsmuligheter, og hadde i seg tidsbegrensninger som «de siste fire årene» eller «de siste årene». Antakelig varierte det ganske mye om respondentene tok hensyn til tidsbegrensningene i svarene.

1875 personer klikket seg inn for å svare på undersøkelsen. Drøyt 600 av dem ble skilt ut i første spørsmål, som lød «jobber du frilans i det hele tatt?», slik at 1259 personer gikk videre i undersøkelsen, 1018 av dem oppgav å tjene mer enn 50 000 kroner på frilansjobb, og fikk svare på alle spørsmålene.

Er det mange nok? Tatt i betraktning at vi i utgangspunktet så på 2100 medlemmer som potensielt, er dette nesten 50 prosent av dem, og god uttelling.

##### 4.4.1 Var det klokt å samarbeide med MFO?

Undersøkelsen ble gjennomført i samarbeid med næringsutvalget i MFO, og sendt ut fra MFO, med en av MFOs nestledere som avsender. Den er et samarbeid, og resultatene skal ikke brukes eksklusivt for denne oppgaven. Næringsutvalget i MFO består av seks tilfilsvalgte som jobber politisk i MFO med spørsmål for næringsdrivende musikere. Fire av dem er utøvende frilansere. De ønsket å gjøre en slik undersøkelse for å samle informasjon til sitt arbeid med å hjelpe næringsdrivende musikere. Det betyr at undersøkelsen inneholdt spørsmål som ikke angår denne oppgava, som for eksempel «Hva forventer du at MFO gjør for deg som næringsdrivende?». Det betyr også at noen av spørsmålene ble diskutert med et annet utgangspunkt enn ønsket om å samle fakta. For eksempel ble det stilt spørsmål ved om det er politisk klokt å spørre om medlemmene har hatt inntekt det ikke er skattet av. For meg er det viktigste at spørsmålene på denne måten ble utformet av erfarne frilansmusikere, og antakelig ble svært mye bedre og mer relevante for målgruppa enn de ville blitt dersom jeg lagde den alene.

#### 4.5 Undersøkelsenes totale gyldighet

Vi har et ganske stort materiale her - intervjuer med sju frilansere og svar fra over 1000 til! Har jeg fått svar på det jeg lurte på, og kan vi kalle svarene pålitelige og gyldige? Jeg bruker her definisjoner og spørsmål hentet fra Jacobsen (2005:386ff) for å gjøre en etterkontroll av egen undersøkelse.

##### 4.5.1 Intervjuene

**Om pålitelighet:** Finnes det mulighet for at møten intervjuene ble gjennomført på påvirket hvordan informantene svarte? Jeg tror ikke det. Men jeg ba dem snakke om ting som flere sa at de snakker lite om, så bare det at jeg spurte om ting de ikke har tenkt på, gjør at de kan ha gitt svar som ville vært annerledes noen dager seinere. I empirikapitlet tar jeg forbehold til sidet om at de to ferske frilanserne jeg har intervjuet muligens er spesielt ambisiøse eller spesielt opptatt av sånt som promotering – med et såpass lite utvalg, er det et rimelig forbehold å ta.

Det skal ikke legges skjul på at jeg gikk inn i dette med en vis sympati for frilansmusikerne, og at det kan ha påvirket hvordan jeg har snakka med dem. Når det gjelder hvordan jeg bruker informasjonen, hvordan jeg samler og skiller resultatene, er det selvsagt mine tolkninger og min systematisering. Jeg kan ikke se bort fra at jeg har lett etter mønstre og slik funnet noen som er litt kunstige. Men jeg vet ikke om noen slike. Noen av situasjonene er tatt ut av en lengre slutningsrekke, men jeg har ikke brukt situater i sammenhenger de ikke hører hjemme i. Jeg har fjernet mye tenkesnakk og gjort situasjonene mer basale enn de kommer i munntlig form. Det tror jeg gir bedre informasjon, og er ikke redd for at det tar den opprinnelige meningen vekk fra situasjonene.

**Om gyldighet:** Har jeg fått svar på det jeg lurte på, og valgte jeg riktig måte å få inn dataene på? Målet var å finne ut noe om hvordan frilansmusikere overlever, ut fra liten grunnleggende kunnskap, og jeg mener at et intervjubasert forskningsdesign er riktig valg her. Dette er et relativt lite antall informanter, og jeg vil være veldig forsiktig med å generalisere utover disse sju og si at informasjonen de gir gjelder for alle frilansmusikere. Men i den utstrækning de svarer liknende eller det er skiller som ser ut til å følge noen trekk ved informantene, er det interessant. Jo flere som svarer likt eller liknende, jo større sannsynlighet er det for at svarene ville være ganske like også ved å utvide antallet informanter.

##### 4.5.2 Spørreundersøkelsen

**Om pålitelighet:** Finnes det mulighet for at måten undersøkelsen ble gjort på påvirket hvordan informantene svarte? Det viktigste spørsmålet er kanskje om det var klokt å samarbeide med MFO, og om det at undersøkelsen kom fra MFO kan ha hatt innflytelse på hvordan folk svarer. Det er selvsagt mulig. Men de spørsmålene jeg er opptatt av er faktuaser og går på inntekt (fall) og inntektskilder (avkryssingsspørsmål), og er vanskelige å politisere. At respondentene blir politiske i de spørsmålene jeg ikke bruker, er ikke et problem.

Dessuten har MFO sterk standing blant musikere, og ingen vil føle seg angrepet eller reagere negativt på å få disse spørsmålene. I hvert fall ikke flere enn de som ville bli skeptiske uten koplingen til MFO. Alt i alt tror jeg undersøkelsen blir bedre og mer relevant når den gjøres i samarbeid med dem tenner angår. At resultatene ikke er eksklusive for dette masterprosjektet, og at deler av resultatene kan bli offentliggjort utenfor rammene av oppgaven, ser jeg på som bare positivt.

**Om gyldighet:** Har jeg fått svar på det jeg lurte på, og valgte jeg riktig måte å få inn dataene på? Målet var å kartlegge frilanseres inntekter, og jeg tror informasjonen som er kommet inn er pålitelig. Eneste lille overraskelse var at såpass få av respondentene bor i Oslo, som egentlig er frilansmusikerhovedstaden. Vanskelig å si om det har noe å si for gyldigheten i svarene. Kan jeg trekke slutninger på bakgrunn av undersøkelsen? Det er vanskelig å være basant, men der svarene likner på informasjonen fra de sju jeg intervjuet, synes jeg de to styrker hverandre.

#### 4.6 Oppsummering

Forskningsspørsmålet er hvilke strategier frilansmusikere velger for å etablere seg som frilansmusiker og opprettholde en levevei i yrket. Spørsmålet er åpent, og jeg har jobbet mest med en kvalitativ metode: Jeg har intervjuet sju frilansmusikere. I tillegg har jeg gjort en kartlegging av hva frilanserne tjener penger på inntekter via en spørreundersøkelse.

I intervjuene har vi diskutert strategier for å ha jobb og strategier for å skaffe en noenlunde stabil inntekt, hvordan markedet ser ut og hvordan og hvorfor man velger å etablere seg som frilansmusiker. Disse temaene danner grunnlag for analyse i neste kapittel.



## 5.0 Empiri og analyse

Vi skal her gå inn i hva frilansmusikere gjør for å etablere seg, skaffe og opprettholde et levebrød i musikken. Vi skal se på hvordan man finner forretningsideen og følger den opp. Så går vi inn i strategiene for å kunne drive som musiker, med vekt på hvilke strategier man velger for å få jobber. Hoveddelen av dette kapitlet vil dreie seg om hvordan man sørger for å ha innpekt og orden i økonomien. Underveis i intervjuene var så godt som alle de etablerte innen at det har skjedd en endring i markedene, som påvirker hvordan de kan tjene penger. Det ble til et underkapittel om hva slags endringer som har oppstått, hva musikerne tenker rundt dem og hva de gjør for å tilpasse seg den nye virkeligheten.

### 5.1 Å finne forretningsideen – hvorfor og hvordan blir man frilansmusiker?

Hvordan og hvorfor etablerer man seg om frilansmusiker? Menger sier at det er en lav terskel for å bli kulturentreprenør, men vanskelig å klare seg som en. Så hva gjorde de i starten, de som har vært frilansmusiker i 15, 20 og 30 år? Og hva gjør de som satser på et liv i musikken i dag?

Hvorfor man blir frilansmusiker er et spørsmål. Hvorfor blir man *musiker*, og hvorfor blir man *frilanser*. Vi skal se på begge deler, men med hovedvekt på det siste. Vi husker fra kapittel 2 at personer som ønsker å jobbe selvstendig – og ikke være ansatt – gjorde det fordi de hadde ett eller flere av disse seks ønskene for sin arbeidshverdag: Frihet, utfordring, autoritet, selvrealisering, økonomiske muligheter og å kunne delta i hele prosessen i bedriften. Gjenfinner vi noen av disse ønskene hos mine informanter? Eller gjenfinner vi Coulsons «accidental entrepreneurs»?

#### 5.1.1 Hvorfor blir man musiker - og hvorfor frilans?

Hvor finner man forretningsideen «frilansmusiker»? I mitt materiale er de fleste inne på at de begynte med dette simpelthen fordi de ville jobbe med musikk. Musikken kom først – og så ønsket om å leve av den. Dette kan vel relateres til Kolvencids *selvrealisering*. Noen har tatt en omvei for å komme dit. Flere sier at de var «ganske gamle» da de bestemte seg for å bli

musiker, eller jmså at de skulle være det eller prøve å være det. Noen relaterer det til å finne det rette instrumentet. Noen til utdanning. Noen til nettverk.

Ut fra mitt lille materiale er det stor forskjell på dem som har utdanning som utøvende musiker og dem som ikke har det. De som *har* slik utdanning oppgir å ha hatt et svært bevisst forhold til å ville etablere seg som frilansmusiker. De utdannede musikerne hadde med seg sikkerhet og nettverk fra utdanninga og kasta seg uti det med selvbevissheit og en viss trygghet. Utdanningen gir en trygghet i seg selv. En av de aller mest erfarne frilanserne sier for eksempel at han og flere liknende musikere kom ut fra utdanningen og profesjonaliserte hans sjanger, som på det tidspunkt hadde et ganske marimort rykte:

*F1: Jeg er en av de første som hadde utdanneke som gikk ut og ble frilanser. Vi hadde en yrkesskolehei. Vår generasjon kom ut og tørket opp hele markedet fordi vi ikke godde å spille med drittigs folk. Det ble mer profesjonelt.*

Flere gir uttrykk for at de har ønsket å prøve å leve av musikken. De har vært helt klar over at ikke alle overlever i yrket og bransjen, men har villlet gjøre et forsøk. Og har klart seg til nå, og blir etter hvert ganske sikre på at det er mulig å fortsette.

De som ikke har full utøvende musikkutdanning har, ikke uventet, vært mer usikre på valget, eller sier de egentlig ikke har valgt bevisst. De gir uttrykk for å ha blitt musiker mer tilfelle: de tok – eller prøvde å ta – andre utdanninger, men så begynte de å jobbe, fikk oppdrag og jmså etter hvert at de «var blitt» musikere.

*F3: Det var etter at jeg fikk mitt yngste barn at jeg måtte være musiker, for «jeg kan jo ikke noe annet».*

Hvorfor velger man å jobbe frilans? Det ser ut til å være en del av forvntningen til det å leve som musiker. «Alle vet» at det gjør man frilans, så man ser ikke for seg noe annet. Spørsmålet om å være frilans eller ikke blir ikke problematisert – de færreste har sett for seg å leve som musiker på noen annen måte.

Vi har alle hørt om frilansere som er frilansere fordi de ikke får fast jobb. Da jeg gikk inn i dette materialet hadde jeg nok ventet å finne noen sånne. Men ikke én av de jeg har snakket med sier at de valgte frilansing i mangel av muligheter for jobb.

*F1: Jeg var veldig klar på at jeg ikke orket noen ni til fire-jobb – og det var så langt tilbake som til slutten av niendeklasse. Jeg så aldri for meg å sitte i et fast orkester – som fast jobb.*

Alle bruker ordet **frihet** – eller muligheten til å styre egen arbeidsdag og eget liv – for å beskrive egen hverdag, og også når de snakker om hvorfor de valgte å jobbe frilans. Dette er også en av Kolvereid seks begreper for å være selvstendig.

Om lag halvparten av informantene har hatt korte og lange vikariat i sammensetninger og orkestre, eller vært ansatt i prosjekt, for eksempel i regi av Rikskonsertene, men har valgt å ikke ta jobber de seiere ble tilbudt, for å kunne gjøre egne ting. På spørsmål om de ønsker eller kunne tenke seg en fast jobb, svarer alle negativt.

*F3: Jeg har vært innom det å ha noe som liker på fast jobb. [I Med en gang jeg kommer inn i et sånt s y s i em – herregud alt går så sakte og jeg blir utålmodig og sinna og lei meg og helt frustrert og lærer på hva de vil med livet.*

*Så det fungerer å være frilanser?*

*Ja, jeg må nok innrømme at det er den maten jeg finker på – og jeg kommer antakelig til å forsette resten av livet.*

I samtalen går det ganske tydelig fram at de fleste har vanskelig å for å tenke seg inn i en situasjon der *andre* skal bestemme hvordan man skal organisere dagen sin. Flere nevner det å jobbe fast i et orkester som en slags strekkvisjon – å måtte spille det som andre har bestemt at man skal – når andre har bestemt at man skal, og ha lite eller ingen påvirkning på egen arbeidsdag. Den samme oppfatningen har mange av å ha en hvilken som helst annen jobb også. Det er en mer og mindre utalt uvilje til å ha en sjef, å ha noen som blander seg. De fleste sier at de ikke har vurdert noe annet yrke på alvor, men mange nevner muligheten for å drive undervisning, og enkelte nevner at det *kanne* vært et alternativ å ha fastjobb, for eksempel i orkestre. Men ingen gir uttrykk for å ønske det – det blir mer framstilt som noe man også kunne velge, men ikke valgte. Frihetstanken er tydelig her også. Det er ens eget valg å jobbe frilans.

Flere er inne på dette med redselen for fastjobb, og hva fastjobb vil gjøre med muligheten til å gjøre det de egentlig vil:

*F6: Jeg har hele tiden hatt lyst til å øve mye og spille solo og gjøre mine egne ting, så det var for å ha friheten til gjøre det at jeg ikke ville gå rett inn i en fast jobb [etter utdanningen]... men det var ikke et definert valg [å jobbe frilans], det ble bare sann.*

Alle var at å jobbe frilans som musiker er økonomisk usikkert. Når de forklarer hvorfor de likevel valgte dette, legger de vekt på ulike ting, men felles for alle er at de ville drive med musikk, og at de dermed var klar over at de valgte bort et liv med økonomisk sikkerhet. Dermed er det en del av den kalkuleerte risikoen at man kanskje ikke klarer å leve av musikken. På direkte spørsmål om hun har tenkt tanken på om det er mulig å klare seg, svarer en:

*F4: Jeg har aldri vært bekymra for inntekstdelen, for jeg har ikke vurdert det som viktig.*

*Men man må jo overleve – du kan ikke tenke at du kan spille gratis hele livet?*

*Nei, Men jeg har tenkt at hvis det ikke går å tjene penger på det som jeg liker aller best, så kan jeg gjøre noe annet [for å tjene penger].*

Blant de etablerte gir mange uttrykk for å ha utvikla seg underveis – at de begynte å jobbe med noen typer jobber eller oppdrag, men gjør andre ting nå. Det er en del av friheten de setter pris på, og som bygger trygghet.

### 5.1.2 Hvordan etablerer man seg som musiker?

Vi så at flere ville prøve å klare seg som musiker, mens andre var sikrere på at dette var det de ville gjøre. Spørsmålet er hva de gjorde for å etablere seg, for å skaffe de første jobbene og de første inntektene.

Etableringen foregår for alle i mitt materiale som en gradvis oppbygging, med mange ulike jobber og inntekter. Noen alle sier at de har hatt mange ulike måter å overleve på i starten – det ser ut til å være en del av det forventna karriereløpet til en profesjonell frilansmusiker å ha mange ulike jobber, og ikke bare som musiker. Når jeg ringer en av de som nå er i etableringsfasen, sier vedkommende at det passer fint å bli intervjuet, fordi hun skal ha arbeid i Oslo den uka. Når jeg lurer på hvor hun skal spille, svarer hun «nei, inntektsrivende arbeid – jeg har en jobb i [bedrift] som jeg tjener penger på.»

Dette er ikke spesielt for de nye. Alle snakker om ulike måter de holdt seg i live på i begynnelsen. Noen spilte med orkestre, noen underviste, noen gjorde altså helt andre ting. Overveiende har de hatt musikkrelatert arbeid. En av de eldste sier at det var viktig å være oppfinnsom i startfasen:

*F1: Det går stort sett, i verste fall kan man jo finne på noe. Man kan jo spille på gata – vi gjorde det og vi. Det var gode penger å tjene på det da det var ganske nytt.*

Vi så i kapittel 3 hvordan flere beskriver kulturentreprenørene som villig til å ta på seg de jobbene som måtte dukke opp. Jeg har ikke funnet noe hos mine informanter som motsier det. Tvert imot er det de som velger å i k e e diversifisere mest mulig som skiller seg ut – og vet det selv. En svarte meg på sms at han var usikker på om han var helt innafør tema for denne oppgaven, fordi han, da han gikk ut fra utdanning, «fant ut at jeg ikke kunne eller ville de-finere meg selv som frilanser da jeg spiller i mine egne band og lever kun av det.» Hvordan får man sin første jobb? Alle mine informanter har spilt noe lenge. De fleste begynte å tjene penger i studietida, på å ta små og større jobber da. En forteller at han da han var 15

begynte å spille med et danseband og tjente så godt at han kunne levde på det allerede da. En begynte karrieren i en annen by, der hun studerte og samtidig spille med noen kor, og så spille med noen artister. Hennes strategi for å etablere seg har vært å «si ja til alle».

*F5: Det viktigste rådet jeg ville gi noen som skal etablere seg nå – gjør alt med like stort herte – prøv å like det. Prøv å gjøre alt med samme holdning. Så kan man heller si nei neste gang hvis man synes jobben var kjedelig.*

Er det merkbare forskjeller på hvordan man etablerer seg før og nå? Jeg synes det er ganske tydelige forskjeller på de to i mitt materiale som er praktisk tatt nyutdannede og alle de andre, som har minst 15 år bak seg som musikere.

Når de erfarne blir bedt om å rekapitulere hva de gjorde for å etablere seg, understreker alle betydningen av kontaktnett. Å bygge kontaktnett er det viktigste man gjør for å etablere seg, og det man aldri slutter med.

*F1: Du må vise at du er tilstede og være litt kontaktskygger. Og du må alltid gjøre jobben så bra at du blir spurt igjen. Hver jobb må gi en ny jobb. [ ]*

De som er i etableringsfasen nå legger vekt på samarbeid i band og duoer, på arbeid med promo og å «være lur» i arbeidet opp mot arrangører. Dessuten, ganske overraskende, på verden av å ha gutt ut en plate.

*F7: Hvem som helst kan jo spille inn en plate, så det er merkelig, men det fungerer fortsatt sånn at når man har en plateutgivelse så kan man bygge rundt den når man kontakter venner. Hvorfor det liksom er et kvalitetsstegn skjøner jeg ingenting av.*

Også her jobbes det med å opprette kontakter. Men der de erfarne snakker mest om å ha kontaktnett blant musikere, snakker de ferske like mye om å opprette kontakt i andre ledd av næringskjeden i bransjen, for eksempel med arrangører. De ser dessuten ut over landets grenser, og søker like gjerne kontakt med management eller andre som kan åpne nye land.

To av informantene er altså tidlig i etableringsfasen, og det er en klar forskjell på deres måte å framstille hva de gjør på og hva de erfarne sier. De ferskeste har forretningsdrift og alt arbeidet i u n d t musikken mye klarere for seg enn de erfarne gir uttrykk for å ha hatt fra begynnelsen. Vi så i kapittel 1 at musikkutdanningene har begynt å bevisstgjøre på porteføljearbeidslivet og underviser i entreprenørskap, og det synes jeg er ganske tydelig i mitt materiale. Kunnskapen om hva det krever å bli en vellykket frilanser ser ut til å være godt innarbeidet hos de yngre. De har kunnskap om det økonomiske rundt en liten bedrift, men også om promotering og hva det krever for å bli foretrukket og å få spilleoppdrag. Det kan selvsagt være fordi de unge frilanserne i dette materialet er spesielt ambisiøse eller spesielt

dyktige på akkurat de tingene, og derfor gjerne stiller til intervju i en sammenheng som dette. Men hvis vi skal ta dem for pålydende, er de mye mer businessorientert enn de erfarne – selv om de selv antakelig ikke vil like framstillinga, for de vil først og fremst at kvaliteten i musikken skal være det som selger.

*F7: Som kunstner må du passe på å ikke bli for profesjonalisert – det blir et businessfokus som jeg tror kan bli konflikt. MEN: Jeg lever av disse prosjektene, og vi har jo tenkt veldig mye og jobber veldig mye med promotering, hvordan vi ønsker å framstå som band - alt rundt. Så det er jo viktig. Men det må ikke ta overhånd.*

Frilanserne i dette materialet har fra to-tre til 30 års erfaring med å være frilansmusiker, hovedsakelig i Oslo-området. Når jeg ber de erfarne om å se bakover og definere hva de har gjort for å bygge seg opp, svarer de med de samme tingene som de svarer på spørsmålet om hva de gjør for å skaffe jobber i dag. Så la oss se mer på det.

## 5.2 Strategier for å ha arbeid

Man etablerer seg altså gjennom å bygge kontaktnett, gjennom å være åpen for mulighetene, å sørge for å klare businessdelen – og gjennom å være god på promojobbing og srynighet.

Vi skal nå se på hvilke konkrete strategier som følges for å ha arbeid.

Vi har tidligere sett at det er utfordringer i å definere strategiske valg frilansmusikere tar for å ha jobb – simpelthen i begrepsbruk. Alt i dette underkapitlet er mine tolkninger og systematiseringer av informasjon som blir gitt, med de naturlige kritiske innvendinger det kan medføre. Når det er sagt, mener jeg likevel at informasjonen som kommer fram er pålitelig.

### 5.2.1 Hva slags arbeid?

Arbeidsoppgavene hos frilansmusikere er mange og ulike. Alle gir uttrykk for at det de helst vil gjøre er å spille så mye som mulig, men mange viser til at de bruker godt over halvparten av tiden på administrasjon, for å skaffe spillejobber for seg selv og andre og så for å organisere spillejobbene, eller for å søke støtteordninger og så for å dokumentere og rapportere til støttegivere. Alle er likevel mest opptatt av spilleopdragene eller bandene, og det er det som er hovedjobben. Til intervjuene valgte jeg disse musikerne nettopp fordi de gjør flere ting. Derfor er det naturlig at jobben deres består av mange ulike oppgaver. Alle gir uttrykk for dette, men det meste de gjør er knyttet til musikk.

*F1: Jeg har undervisning, Skolekonserter, Begrevelser, Jazzklubjobber. Og så må man jo sette i gang noen prosjekter sjøl.*

Egne prosjekter betyr spillejobber man setter i stand i samarbeid med andre eller på egenhånd, og som man selger inn til spillesteder eller festivaler, eller som man selger til noen av de offentlige innkjøpsordningene som Den kulturelle skolesekken.

Det oppfattes som to veldig ulike måter å jobbe på – å på den ene side være den som tar initiativ, skaper prosjekter og støtter til dem og får med seg andre på jobben og på den annen side å være den som blir hentet inn for å bidra til prosjektene. Men det blir ikke gitt uttrykk for noe hierarki. Frilanserne i dette materialet gir uttrykk for – uten å si det i klartext – at rollene bytter litt på, at man en gang er den som hentes inn og en annen er den som blir hentet inn.

Så godt som alle nevner undervisning blant oppgaver de enten har eller har hatt. Undervisning ses på som en mulighet til å ha en stabil inntekt i noen prosent stilling. For noen er det også en måte å realisere noen sider ved seg selv på.

*F6: Jeg underviser litt nå. Det er 15-20 prosent. Jeg har lyst til å utvide den stillingen litt etter hvert.*

*For di det er artig eller fordi det er stabil inntekt?  
Stabil inntekt. Det er gøy også da. Hvis man får en større stilling, så blir det mer gøy også.*

Flere er skapiske til å undervise for egen del. Noen fordi det tar oppmerksomhet fra jobben som utøvende musiker. Noen bare fordi de ikke liker det. Men det ses åpenbart på som en økt måte å skaffe inntekt på å undervise – hvis alt annet svikter, kan man allthids det. Men når vi snakker strategi for å ha jobb, er det spilleoppgavene vi snakker om.

### 5.2.2 Finnes det en strategi?

Samlet er det ganske åpenbart at alle gjør og har gjort strategiske valg for å kunne jobbe gjennom karrieren, men at bevisstheten rundt valgene er varierende. Alle i datamaterialet her snakker relativt konkret om ting de har gjort, og det kan utledes fra det at det ligger strategier bak, om ikke spesielt bevisste eller uttenkte. Antakelig vil noen av de intervjuede ha vanskelig for å si så nøyaktig for at de har handlet strategisk også. Både fordi det rett ikke føltes som de har vært det, og fordi det er en uvant tankegang for flere. Her går det noen klare skiller. Genrerit går det et aldersskille: Jo yngre, jo mer villig til å snakke om strategi og å legge vekt på viktigheten av systematisk jobbing. De som er i etableringsfasen i dag har en veldig høy bevissthet om strategier for å komme seg ut og spille, og viktigheten av å drive profesjonelt med booking og promotering.

*F4: Jeg vil gjerne kunne skrive en liste over hvem jeg skal kontakte. Og så gjøre det fra jeg står opp. Man må liksom få gjort noen sønne ting for å føle at det går framover.*

Men også de som har holdt på lenge har jobbet bevisst for å gjøre seg attraktive – for eksempel med å utvide kompetansen og skaffe seg flere bein å stå på.

*Du har utvidet repertoaret hele tida – var det for å skaffe jobber eller av nysgjerrighet?*

*F1: Alltid med tanke på «hva kan jeg bryke dette til»? Men jeg må jo ikke det også.*

Også her går det et skille mellom dem som visste at de skulle bli musikere og gikk skolene og de som ikke gjorde det. De utdannede – som jo hadde gjort et bevisst valg i å ta utdannelsen – har vært bevisste på at de skulle være musikere og gjort det som trengtes. De som ikke tok det bevisste valget fremstiller det som de bare fikk oppdrag, men det viser seg at de har gjort aktive strategiske valg de også. En har jobbet med et profesjonelt hjelpemiddel hele veien og hatt impresario. En forteller at oppdragene mest har ramlet inn, men etter hvert viser det seg at det er gjort ting for å syns:

*F3: Det har nok vært perioder der jeg har vært mer flaska utad og vært opprørt av å gjøre ting riktig og stille opp på kappeteier. Etter hvert gidder man jo ikke å holde på sånn, etter hvert bare jobber man.*

I dette materialet snakker praktisk tatt alle om festivaler som de aktuelle spillejobbene. Og om det å komme seg ut og spille som noe av det viktigste. Men det er ikke bare å reise ut og spille. Alle snakker om booking som en av de store oppgavene, som tar mye tid og krefter. Vi skal derfor gå nærmere inn i det.

### 5.2.3 Markedsføring og booking

Markedsføring er en viktig del av all entreprenørvirksomhet. I musikkbransjen helps det med artister som tar pressbildene før de har spilt en tone – markedsføring er integrert i enhver plan om å slå gjennom. Men er den en del av den naturlige etableringsprosessen for de jeg har intervjuet?

Det er den definitivt for de som er i etableringsfasen på intervjuutspunktet. Der snakkes det mye om markedsføring, særlig gjennom personlig kontakt og sosiale medier. Dette er også måten det foregår på for de fleste av dem som har vært frilansere i mange år. Det er en vedvarende prosess som aldri slutter, å snakke om seg selv og musikken og nye og gamle prosjekt til alle og å mailte, ringe og ta kontakt med nye og gamle potensielle kunder og oppdragsgivere. Det vil si – det snakkes mest om booking, og det er der størstedelen av markedsføringsjobben gjøres – ved å stadig ta kontakt med mulige oppdragskjøpere.

*F6: Vi tar kontakt direkte på epost eller telefon. Så har vi stort sett en presentasjon av prosjektet som vi sender dem, eller det ligger klipp på Youtube, så de får et bilde av prosjektet, og så sier de ja eller nei.*

Særlig de færre er helt inneforstått med nødvendigheten av nettside og å ha klipp på Youtube eller liknende å vise til oppdragsgivere. Det er nesten så de glemmer å nevne det fordi det er så opplagt. Mens andre synes slikt er helt unødvendig eller bare ikke er så opplatt av det. Kurven her ser ut til å være omtrent proporsjonal med alder og/eller antall år i yrket: Jo yngre, jo mer opplattet på net og jo mer opplagt holdning til å finnes der. De yngre er også klart mer inne i medievirkeligheten og salgsorientert. Her er det ganske klare forskjeller i hva man gjør når man oppretter kontakter og markedsfører seg inn mot for eksempel festivaler, og hva man gjør for å bli foretrukket og syns i strømmen.

*F7: Ta det med pressebilder. Når du kommer på en festival kan du velge: skal det få to sider eller en liten boks nede i et hjørne [i media]. De bildene som er fargerike og har et godt motiv, får god plass. Sann må man tenke.*

Ut fra mitt lille antall informanter er det vanskelig å si om dette også er ulikt etter muskalsk sjanger, for eksempel, eller hvor kommersielt marked man opptrer i. Jeg har også latt være å karakterisere mine frilansere ut fra kommersielt potensial, ettersom jeg valgt bort de mest kommersielle musikksjangrene i utgangspunktet. Men det er riktig å si at noen er mer kommersielle i innstilling enn andre, og den kurven er også omtrent lik med antall år i yrket. Det er også skiller i hvor godt man trives med bookingdelen av jobben. De nyetablerte er mer entusiastiske også til den delen av jobben, og en sier at ett av hennes band har vurderet å bruke bookingbyrå, men har droppa det fordi det koster for mye, de gjør det like bra sjøl, og når de sjøl har et forhold til spillestedet er hele jobben enklere fra de kommer fram til konserten er gjennomført.

En av de første gir uttrykk for at musikere er blitt en slags råvarerproducent, som andre ledd i bransjen kan tjene penger på, og mener at bransjen har fått mye makt og musikerne liten:

*F4: Det finnes mange sånne bransjefestivaler der artistene skal stå på display og spille så godt de kan og så skal bookingbyråene vurdere og velge...det burde jo være motsatt! De lever jo bare fordi musikerne leverer. Det burde vært et display med hookere og musikerne som skulle vurdere og velge.*

Alle synes det er vanskelig å «selge seg», og én er klar på at han har brukt impresario siden begynnelsen, fordi det er vanskelig på grensa til umulig å selge seg sjøl. To av de mest erfarne sier nesten ordrett det samme om at de drømmer om å slippe:

*F1: Det hadde vært deilig å ha noen som kunne booke for deg. Vi er dårlige på å si at «jeg er kjempegodt» og «meg må du ha». Det hadde vært veldig flott – å ha noen som jobbet for deg og visst hva du sto for og hadde sørget for oppdrag for deg og å sette deg sammen med andre musikere...sånne ting. Det hadde vært en drøm.*

## 5.2.4 Nettverk, uskrevene regler og konkurranse

I likhet med Coussons musikere fra Nord-England, gir musikerne i mitt materiale ikke uttrykk for å se på andre musikere som konkurrenter. De sier sånt som at det er færre spilljobbber og flere som vil spille, og noen er inne på at konkurransen er hardere, men de er mer opplatt av at det er for få oppdrag enn av at det er for mange musikere. De er klar over at det er mange om beinet når det gjelder jobber, og insrer at de kjemper om samme penger og oppdrag, men ser ikke på hverandre som konkurrenter, og det framstilles som en bevisst holdning:

*F2: Nei jeg opplever det ikke som konkurranse, men det er nok mer en holdning enn en generell følelse. Jeg synes det er viktig å slippe andre til – og har alltid gleda meg over det når noen kommer opp og forbi meg.*

Det handler også om en motvilje mot å gå inn og aktivt konkurrere om oppdrag:

*F3: Jeg er jo ikke kjent for å melde meg på i konkurransen, og det har jeg tenkt å fortsatte med. Jeg er ikke noe flink med showcasing [J, jeg blir berbe av å få en forespørsel og få tenke litt på det og komme tilbake og si "ja dette har jeg lyst til og jeg kunne tenke meg å gjøre sånn og sånn, gjør det bra?"]*

Alle de etablerte i dette materialet fremhever viktigheten av kontaktnett, og det at alle skaffer hverandre jobber. Det oppfattes som kameratskap og kollegialitet å snakke hverandre opp og å hjelpe hverandre frem. Det er ikke umulig å anta at denne bevissheten om avhengighet av hverandre gjør at man ser vekk fra konkurranseaspektet, og velger kollega-vinkelen. Alle vet at det er et trangt marked, og alle satser aktivt på å holde seg inne med alle, i et håp om å bli foretrukket til jobber dersom noen skulle oppnå en posisjon eller sette i gang et godt prosjekt. En snakker åpent om at det eksisterer uskrevene regler og om verdien av å være grei og real og fair – for da får man det samme tilbake.

*F5: Det er mye som er uskrevet og usøgt og bare fungerer sånn.*

**På hvilken måte?**

*Når jeg har jobbet lenge med en artist, vil den artisten alltid ringe meg først før de eventuelt skaffer en vikar. Man må være fair. Hvis man begynner å tilkalle noen andre uten at jeg er spurt, oppfattes det som dårlig stil, og står hand ned på. Men det skjer jo mye av det også. Jeg tenker at hvis man bare prøver å gjøre slik som du ville litt at andre gjorde mot deg, og oppføre deg fair, så er du innenfor.*

Men det er likevel en klar oppklaring om at det ER konkurranse om oppdrag, og alle bruker ordet konkurranse. Motviljen mot å se på kollegaer som konkurrenter gir seg utslag i at de som nevnes som konkurrenter er de som ses på som mindre seriøse, altså de som undersøker seg for å få jobbene, og dessuten alt tilbud utetom. En av informantene jobber mye utenfor Oslo, på mindre steder og i mindre regioner på Østlandet, og sier at konkurransen er vanskelig, men det han nevner som konkurranse er alt som tilbys gratis. Han ser ikke på hobbyband og amatørteaterforestillinger som egentlige konkurrenter, men ser at det totale utbudet av kultur fylles opp med amatørting, og gjør det vanskelig for dem som skal leve av å spille for penger.

*F2: Det er en utfordring for kulturmyndighetene: skal vi som er profesjonelle s ø k e om de pengene vi skal ha som innekt? For hvis vi konkurrerer med de som ikke tar betalt, så taper vi.*

Når man så står i en konkurranssituasjon, der man konkurrerer med potensielle og nåværende samarbeidspartnere, og ikke ønsker å se på hverandre som konkurrenter, men likevel må konkurrere: Hva gjør man for å få de oppdragene som finnes? Hva legger man vekt på – hva bruker man som konkurransefortrinn?

### 5.2.5 Konkurransefortrinn

Konkurransefortrinn er ment å skulle få en kunde til å velge en bedrift framfor en annen. I markedet til fritlansmusikere er det relativt mange leverandører som kan tilby grunnleggende liknende produkter. Å definere konkurransefortrinn er dermed viktig – og vanskelig. Vi skal se på prisstrategier lenger ned. Her vil vi gå inn på andre måter å synses i konkurransen på – andre konkurransefortrinn.

Når vi i intervjuene snakker om hva man gjør for å synses, eller hvordan man framstiller seg, er det én ting som går igjen hos alle, og det er ordet «kvalitet». Først og fremst snakkes det da om kvaliteter i det musikalske. Og kvaliteter kunne i mange av disse samtalenes vært byttet ut med ordet «kompetanse». Verken kvaliteter eller kompetanse betyr bare én ting, og er ulikt etter hvem som snakker.

Veldig mange av informantene framstiller bredde i kompetansen som et av sine største fortrinn.

*F5: Jeg har av og til vært litt frustrert, for jeg har følt at andre kan det de gjør så veldig godt, og at jeg blir mer en poet. Men så har jeg tenkt at allsidighet også er en form for spesialisering.*

Dette er antakelig ikke så uventet med tanke på at jeg hovedsakelig valgte informanter som gjør flere ting. Men også de som i utgangspunktet jobber i et ganske smalt spekter – i en smal sjanger, for eksempel, fremhever bredde og mangfold innenfor sitt felt. Dessuten legger mange, særlig de etablerte, i dette materialet vekt på å ha spesial- og sidekompetanser, eller bredde ut over kjernefeltet, som gjør at de kan ta flere oppdrag eller drive flere typer prosjekter. Noen komponerer for eksempel, på oppdrag eller for egne prosjekt, noen kan arrangere og få gitt ut noter, noen har utviklet prosjektlederkompetanse.

På den annen side fremheves det som viktig å ha bredde, mangfold og spesialkompetanse. Med spesialkompetanse mener jeg slikt som større bredde enn noen andre innenfor en sjanger, kompetanse på sjeldne instrumenter eller uvanlige kombinasjoner av instrumenter, eller det kan være tilleggskompetanse som ligger utenfor musikken.

*F3: Jeg har hatt en del ... rare kompetanser som gjør at folk vil jobbe med meg. Det har betydning ganske mye for at jeg har fått de der litt store jobbene.*

De av mine intervjuobjekter som er i etableringsfasen er nok mest opptatt av sin egen sjanger og sitt eget miljø, men jobber med flere forskjellige band og prosjekter innenfor beslektet sjangre. De framstiller det som noe man gjør for å utvikle seg musikalsk og utvide utvalget av mennesker de samarbeider med og sjangre å jobbe i. Jeg antar dette er uttrykk for det samme som den erfarne sier, på spørsmål om han har planlagt å gradvis bygge kompetanse og bredde:

*F1: Jeg har ikke planlagt det. Men jeg ser jo at det er det som har gjort at jeg har kunne overleve i 30 år som fritlanser, mens de som bare har drevet med jazz eller bære folkemusikk – de har slitt.*

To av mine informanter er svært bevisst på at de leverer av kun egne prosjekter. En er i etableringsfasen og sier at han bestemte i det øyeblikk han gikk ut av utdanningen at han skulle leve av egne prosjekter. En av de erfarne er også klar på at det han leverer av er sin egen kunnskap og kompetanse i egne prosjekter. Høle grunnen til at han valgte å være fritlans i stedet for å ta en jobb var å kunne jobbe med egne ting. Disse to spiller i et relativt lite antall band, prosjekter og soloprojekter. Men legger likevel vekt på at de gjør ulike ting.

*F6: Masse forskjellig. Jeg komponerer mer og mer, og regner med at det tar over og blir 20-30 prosent, kanskje, etter hvert. Så har jeg et prosjekt med [sanger]. Så spiller jeg med [ensemblet]. Og jeg er manager for [ensemblet] nå, så det er en liten innekt der. Så underviser jeg litt, rundt 15-20 prosent. Jeg har lyst til å utvide den stillingen litt etter hvert.*

Musikalsk kompetanse er altså viktig. Men i konkurransen om oppdragene er det også viktig å oppnå profesjonell. Det legges vekt på fra mange. Mine intervjuobjekt opererer i ulike sjangre

og miljøer, og skal være profesjonelle overfor ulike instanser og på ulike måter. Kommer entreprenørkompetanse da inn som en konkurransefordel? Det er vanskelig å se noe klart mønster i det. En har opprettet AS og sier at det å sende faktura med en firmalogo på i stedet for bare eget navn, gjør at hun selv synes hun framstår mer profesjonell. En sier at hans band i henholdsvis til spillesteder legger vekt på at de selv er gode til å jobbe rundt konserten – altså å drive promotering. Det er å tilby noe ekstra for pengene, som etablerere gjerne rådes til for å konkurrere med de etablerte (for eksempel av Kulturtid). Dette må kunne kalles entreprenørferdigheter, som brukes bevisst.

Det å være pålitelig og profesjonell settes gjerne sammen med å være hyggelig, omgjengelig – og å gjøre seg tilgjengelig.

Mye av økonomien i musikkbransjen ligger i offentlige støtteordninger og offentlig innkjøpt eller støttede prosjekt. Det er da naturlig å spørre om det er et konkurransefortrinn å være god til å skrive søknader. Det er også et spørsmål det er vanskelig å svare på. Alle informantere har søkt støtte, og nesten alle har fått en eller flere ganger gjennom arbeidslivet. Flere nevner små og store støtter som noe de bruker, tilsynelatende jevnlige. Særlig støtte til turneer og utenlandsreiser er viktig – alle gir uttrykk for å reise mye. Det er ingen som fremhever sin egen søknadskompetanse. Men en er åpen på at man utvikler seg på det å skrive søknader og bruke sin politiske løft. Han referer til støttesystemet som et spill, og forteller litt lattermildt at man i søknadene legger vekt på ting man vet har gjengklang hos støttegivere.

*F7: Det er jo ikke til å ståke under en stol at det er noen ting det er lettere å få støtte til enn andre. All som fremmer kjønnsbalanse. All som er retta mot barn. All som du kan si er internasjonalt og på tvers av kulturer... det blir litt komisk når du skriver søknader. Det er liksom ikke nok lenger at dette er en kvartett med fire personer og drittra musikk.*

En eneste av mine informanter lever i stor grad på offentlige midler – og opererer i en smal sjanger. Når han forteller om alle stipender og støtteordninger han har fått gjennom 15 års tid, blir jeg imponert og spør om han har et spesielt talent for å skrive søknader. Han svarer at han ikke tror han er spesielt flink til det:

*F6: Kanskje, jeg har gode prosjekter. Jeg vet a søren jeg. Og jeg har jo blitt flink til å spille etter hvert. Jeg har fått tilbakemeldinger på at de har tiltro til at det jeg gjør holder et høyt kunstnerisk nivå. Men det kom jo ikke med en gang – det har høyd seg opp over tid.*

Sett utenfra er det rimelig å se på søknadskompetanse som et konkurransefortrinn, men det ser ikke ut til at det ikke er et som oppleves som vesentlig av frilanserne. Muligens er det fordi

det ikke er dette som oppleves som viktig, men som en slags nødvendighet, som dessuten kan være ganske vanskelig å kombinere med det man ønsker å leve av.

### 5.2.6 Kort oppsummering

Man skaffer seg altså oppdrag ved å jobbe med nettverk, ved å skaffe seg og legge vekt på bredde og spesialkompetanse og ikke minst ved å jobbe mye med booking og prosjektadministrasjon. Viktige konkurransefortrinn er kompetanse – både bred og smal og profesjonallitet. Det kan også være et nødvendig konkurransefortrinn å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett positivt på hos støttestansene. Det kan også se ut til at frilanserne bruker enkelte av rådene for entreprenører, som å gi litt mer for pengene eller å vise profesjonallitet. Som Coulsens (2012) musikere i Nord-England er frilansmusikere her ikke opptatt av å konkurrere, men å samarbeide.

## 5.3 Økonomiske strategier

Å skaffe oppdrag er ikke det samme som å skaffe inntekt – man kan spille mye uten å tjene noe særlig – og i teorien tjene penger uten å gjøre stort. Hovedspørsmålet her er hvilke strategier man har for å ha inntekt.

Vi begynner med å gi et øyeblikksbilde av frilansmusikeres inntekter fra april 2014. Deretter går vi inn i hva informantere sier om hvordan de går fram for å skaffe inntekter og for å holde orden i økonomien. Til slutt her sier vi litt om hva de peker på som problemområder når det gjelder å skaffe seg et levebrød, og om noen ting frilansmusikere ønsker seg annerledes

### 5.3.1 Hva tjener frilansmusikere penger på?

Går det an å få et inntrykk av hvordan inntektsbildet til frilansmusikere ser ut? Vi har gjort et forsøk. Tallene under er basert på en kartlegging, gjort i samarbeid med Musikernes Fellesorganisasjon (MFO), i mai 2014. Mer om kartleggingen finner du i kapittel 4. 1012 personer har svart på hele undersøkelsen, slik at hvert prosentpoeng tilsvarer om lag ti personer. Jeg runder av etter vanlige avrundingsregler her i teksten, for lesbarhetens skyld. For dem som vil ha nøyaktige tall, ligger undersøkelsen vedlagt (vedlegg 4).

#### Litt demografi:

Av de som svarte på undersøkelsen var 61 prosent menn og 39 prosent kvinner, og 64 prosent oppgir at de jobber 80–100 prosent med musikk.

55 prosent av de som svarte var i aldersgruppe fra 26 til 40 år, altså relativt unge. Halvparten oppgir å ha hatt innlekt fra musikkarbeid i 15 år eller færre, og nesten alle – 89 prosent – sier de er organisert som enkeltpersonforetak.

79 prosent bor i en bykommune, men under halvparten av materialet – bare 32 prosent – oppgir å bo i Oslo. Selv om vi skulle regne med at noen feilaktig har oppgitt Oslo som en by i Akershus, er det overraskende at Oslo-dominansen ikke er større. Antakelig har det ikke noe å si for undersøkelsens gyldighet når det gjelder inntektskilder.

Respondentene på undersøkelsen oppgir at de i all hovedsak skaper oppdrag selv eller via samarbeidspartnere. Kun 4 prosent oppgir at de skaffer de fleste oppdragene gjennom management eller bookingbyrå.

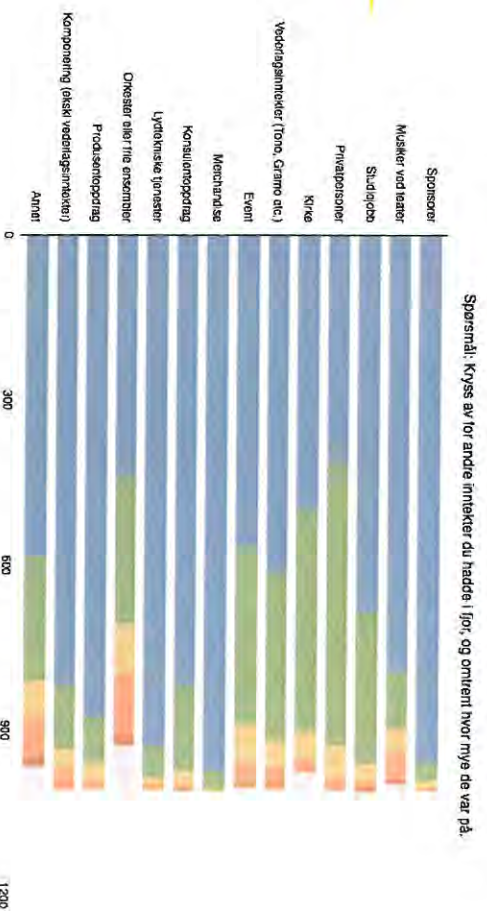
#### *Hva sier de om inntekt?*

66 prosent sier at inntekten fra musikken varierer fra år til år, men bare 14 prosent sier at den varierer *mye*. 75 prosent sier de har hatt overskudd i næringsinntekten siste fire år. 30 prosent sier at overskuddet har vært svært varierende.

I undersøkelsen spurte vi om ulike inntektskilder, og hvor mye hver frilanser tjente på de ulike inntektskildene. Det som først og fremst er slående i tallene, er at ingen av inntektskildene er veldig dominerende, og særlig at beløpene de oppgir å ha tjent fra hver er småbeløp. Det er knapt noen som har tjent mer enn 50 000 kroner på én type inntekt. Det likner på Mengers (2001) funn fra Frankrike i 2001, der inntektsbildet gjennom et drøyt tiår hadde utvirket seg i retning av flere små summer.

I den grad noen inntektskilder er større enn andre, er det undervisning, særlig i kommune og i det frivillige musikklivet, som gir noen frilansere en del penger inn. 13 prosent oppgir å tjene mellom 250 000 og 499 000 kroner på kommunal undervisning (som for de fleste betyr kulturskole), noe som betyr at de antakelig har ganske store stillingsprosenter. Dette behøver likevel ikke bety at de har store stillingsprosenter på en og samme skole – dette kan svært vel innebære flere småstillinger og timelæreraivaler i flere kulturskoler, for eksempel. På spørsmål om mottatt tilskudd, svarer ganske få at de har fått noen form for tilskudd overhodet, men så mange som 15 prosent har fått tilskudd fra kommunen – opp til 50 000 kroner. 20 prosent har fått tilskudd fra Kulturrådet, de fleste har fått under 100 000 kroner. På spørsmål om billettinntekter, har så mange som 28 prosent hatt billettinntekter, men de utgjør lite penger. Kun 5,5 prosent oppgir å ha hatt mer enn 24 000 kroner.

Noen av de mest interessante svarene får vi på spørsmålet om «andre inntekter». Se figur 4. Her listet vi opp mange ulike typer inntektskilder og ba respondentene oppgi en omtrentlig sum fra dem. Flere har kommentert i fritekstfeltet at vi glemte å ta med ambassader blant inntektskildene, og det fyller antakelig opp en god del av annet-kategorien.



Figur 4 «Andre inntekter», fra frilansundersøkelsen.

Med tanke på at kulturministeren sier at hun skal jobbe for mer private penger inn i kulturlivet, er det interessant at kun 5 prosent oppgir å ha hatt midler fra sponsorer i 2013.

Men så mange som 59 prosent oppgir å ha hatt inntekter fra privatpersoner og 32 prosent fra eventmarkedet (som hvertfall delvis er privat). Nesten alle disse har hatt inntekter fra hver av disse kildene på inntil 25 000 kroner, altså også små beløp.

Andre sentrale inntektskilder er kirken, vederlagsinntekter, studijobber og orkestre/frie ensemble. I orkestrene og ensemblene har flere også inntekter av noen størrelse.

#### **5.3.2 Men er det mulig å leve av å være musiker?**

1000 frilansmusikere oppgir at inntektene i hovedsak består av små beløp – og vi må anta at de derfor også fordeler seg på mange oppdragsgivere. Det stemmer med hva de fleste av mine



informanter sier: Alle snakker om at det er mye administrasjon for å skaffe innpekt, og at det hele tida er mange oppdrag å administrere. Det er også fordi de opererer i mange ulike sammensetninger og dermed skal administrere flere enn seg selv. Det har også å gjøre med et begrensa marked innenlands.

*F7: Norge er ikke så stort. Så hvis du har gjort en festival ett år, må du vente etpar- tre år til neste gang. Med mindre du har et annet prosjekt. Det er derfor musikere har mange prosjekter... ellers dør de jo ut.*

Alle mine kilder sier at det er mulig å klare seg som frilansmusiker. Men man må hele tida jobbe for å ha jobb, og noe av det vanskeligste er de økonomiske diskusjonene med mulige oppdragsgivere. Vi skal se på prispolitikken, honorarivå og forhandlingsmulighet overfor arrangører og oppdragsgivere, og strategier ved søknad om penger. Musikere skal få pøke på noen ting de synes er problematiske i økonomien, og til slutt ser vi på hva slags strategier de har for å holde orden i egen økonomi.

### 5.3.3 Å skaffe innpekt fra oppdrag: Pristilsetting, honorar og forhandlinger

For å bestemme egen pris på oppdrag man tar, må man ha en viss forhandlingsmakt overfor de man skal selge seg til. Vi har sett at markedet for frilansmusikere består av mange tilbydere, og hva skjer da med honorarene og forhandlingene?

På spørsmål om hvordan honorar bestemmes, er det stor forskjell på å ta oppdrag fra det offentlige – som Rikskonsertene eller Den kulturelle skolesekken, og for de mer kommersielle arrangørene, som festivaler.

Det offentlige framstilles som grovt sett enkelt å forholde seg til. Når man får offentlig støtte til et prosjekt, eller det offentlige kjøper inn et prosjekt, legges det opp til at man betaler og betales en tariff lønn. Men flere problematiserer at man ofte – for å få oppdragene – ikke legger inn i søknaden riktig alle timene man bruker på en jobb.

*F3: Man jobber ekstremt mye for de pengene man får, så jeg kan ikke si noe annet enn at det er enormt mye gratisarbeid og det gjelder også meg. Arbeidsinnsats og kompetanse står ikke i forhold til den innpekten man har.*

Gratisarbeidet er for så vidt flere inne på, men kun i forbindelse – det framstilles som en naturlig del av gamlet. Mange snakker om at de bruker mange flere timer på et hvilket som helst oppdrag enn de fakturerer. Det snakkes også om å spille gratis ved ikke-kommersielle arrangementer. Men dette framstilles som noe man gjør med hjertet, og derfor fyller opp en annen konto enn banken.

*F5: Det er noe med å finne de øyeblikkene som minner deg på hvorfor du holder på med det her.*

Når man booker seg inn på en festival eller annet spillested, oppstår en reell forhandlings situasjon. Flere framstiller forhandlingene veldig enkelt: «Jeg foreslår et beløp, og de foreslår noe mindre, og så kommer vi fram til noe». Når jeg spør hva de gjør, helt konkret, for å booke en spillejobb på en festival, viser det seg at det kan være ganske langdrage forhandlinger, som foregår over flere dager, og gjerne uker, gjennom epost eller telefoner.

Flere snakker om at det er vanskelig å kreve en god pris, og én sier at han opplever en holdning som sier at musikere skal være glad for å få spille. Musikere framstiller det som at de er i en underordnet posisjon opp mot arrangørene – som de selv ikke synes de burde være i, siden det tross alt er de som leverer innhold. Men også at det er veldig forskjell på festivalene og oppdragsgivene, og situasjonene.

Alle gir uttrykk for liten forhandlingsmakt i møte med oppdragsgivere og arrangører, fordi det alltid er mulig å finne noen andre til et oppdrag. Noen snakker om at mange oppdragsgivere har liten kompetanse på å skille erfaring fra uerfaring eller å vurdere kvaliteten og erfaring, og mest er ute etter den billigste. Men med erfaring kommer mer trygde - hvertfall litt.

*F5: Nå kan jeg av og til stole på at hvis de virkelig vil ha akkurat meg, så får de betale.*

Flere er inne på at man har et ansvar for å ikke undergrave egen og andres virksomhet og derfor ikke bør selge seg for billig. Men at det er vanskelig, fordi man selv føler seg såbar:

*F7: Det er et spill altså. Jeg har erfaring med at du må tørre å stå litt hardt i bordet. Men så fører man alltid på «men vi er fleksible»...*

Flere tar opp det å sende faktura som et av de egentlige problemene med å skaffe innpekt. Det må gjøres etter at jobben er gjort, og når man egentlig er langt på vei inn i neste prosjekt. Og det er noe som må følges opp. Særlig for dem som mest forholder seg til ikke-offentlige oppdragsgivere kan bare det være en hel jobb. Som må gjøres når det kniper, men ikke nødvendigvis før.

*F2: Jeg er forsvåidit flink til å skrive fakturaen når jobben er gjort, men jævlig dårlig til å punne. Etter eglet hadde jeg sikkert 60-70 000 urestatende nå, og det tidligste er fra 2008. Hadde jeg vært desperat, hadde jeg gjort noe med det.*

Men tar man alle jobber det er mulig å få? Og vurderer man betalingen før man tar et oppdrag? Få av mine informanter har sagt noe om kriterier for å ta på seg en jobb. Noen har vært fortvilt for å målte spille for svært lite penger for å skrape sammen en samlet innpekt å

overleve på. En er mer selvbevisst, og takker nei til oppdrag nar de blir for dårlig betalt. En sier at hun og en kollega for mange år siden utarbeidet en liste med kriterier for hva slags jobber man skal ta på seg, som hun iblant vender tilbake til. Men pengene var langt nede på prioritetslista:

*F5. Det viktigste var å jobbe med flinke og hyggelige folk. Det neste var at et oppdrag kan generere flere oppdrag. Så var det å kunne være med å påvirke og være med i den kreative prosessen. Da vi kom til fire punkter, hadde vi ennå ikke tenkt på penger. Da stilte vi spørsmålet: Men hvis det er veldig godt betalt da? Selv sagt talfør man i et kvarter for mye penger. Vi kom ned til fem punkter. Jeg tror det siste handler om å jobbe med inspirerende musikk. Ingen rekkefølge, men jo flere sjenner, jo mer okkult! (å takke ja til oppdraget).*

Vi skal se lenger nede at alle konstaterer at honorarene for spillejobber har stått borm stille i mange år. Det er en generell oppfatning at honorarene er for lave. Men det er ingen som ser seg sjøl i en posisjon der de kan gjøre noe med det. Og flere er inne på at musikkbransjen er bygd opp slik at noen få tjener svært mye penger, mens den store underskogen ikke gjør det.

### 5.3.4 Å skaffe innreter fra det offentlige støtteapparatet: Søknader og byråkrati

Blant mine informanter er det to som oppgir at de i svært liten grad bruker offentlige støtteordninger. Alle de andre bruker dem, og bruker dem til dels mye. Noen sier åpent at de er avhengige av støtteordningene. Holdningen til ordningene er varierende. Alle gir uttrykk for at det tar fryktelig mye tid og krefter å søke og rapportere til støttegiverne, som oftest er Kulturrådet, men også andre.

Slik skiller de seg ikke egentlig fra andre entreprenører. Det er vanlig å synes at det administrative tar for mye av oppmerksomheten og at det blir for lite tid til å gjøre det man egentlig vil. Blant annet derfor får alle næringsministre forelagt seg et krav om å minnske skjemaavdel for norske bedrifter.

Så hvordan løser man dette? Hva gjør man for å skaffe offentlige innreter? Vi hørte en del om søknadskompetanse i kapittel 5.2. Her kan vi legge til at de som søker ofte, skaffer seg rutine på å resirkulere søknader med noen små endringer.

#### *Hvor mange søknader skriver du – eller hvor ofte leverer du søknader?*

*F6. Stort sett hver gang det er frist, og det er omtrent annenhver måned. Det blir kanskje 3-4 for meg sjøl og 2-3 for [bånd] – alt etter om man får eller ikke. Men man resirkulerer søknader også, hvis man ikke får, så ender man tit og sender en gang til. Så det er ikke alltid like mye arbeid. Men det er jo rapportering og budsjett og regnskap også.*

Ingen av mine informanter legger skjul på at økonomien er en konstant utfordring, og at det er mye arbeid forbundet med å få det til å gå rundt. Vi skal se på hva som utheves som problemområder.

### 5.3.5 Hva fremstilles som økonomiske problemområder?

De fleste av informantene gir uttrykk for å være ganske fornøyd med livet og yrkesvalget, alt i alt. Men det er utfordringer knyttet til det å skaffe inntekt nok, som alle er inne på. Det gjelder både inntekter fra det offentlige støttesystemet og inntekter fra oppdrag. Det som utheves som negativt ved støtteapparatet, er det rent byråkratiske med å sende søknader, la forutsigbarhet i støtteapparatet og ikke minst lang behandlingstid.

*F7. Det tar så utrolig lang tid – når du får svar, er turneen oftest gjennomført. Og når du er ferdig med turneen, så vet du ikke om du ender opp med 30 i minus eller 30 i pluss... du er jo strekkeløgen. Men det er sånn det foregår.*

Flere snakker på forskjellig måter om å ønske seg forutsigbarhet. Mange av de erfarne framtillere på ulike måter ønsker om å ha mulighet for en slags bunnfinansiering når man har holdt på en stund og vist at de har klart å leve av dette. Å kunne ha en form for fast stipendinntekt eller liknende, i stedet for å søke støtter til enkeltprosjekt. De gir ikke noe klart svar på hvordan det skulle organiseres, men mener jevnt over at når man har klart seg i flere år, så burde det være mulig å slippe av litt og ha en viss trygghet. En sier at det antakelig «ikke ville koste mer enn alt byråkratiet koster i dag». En viser til en ordning som skal ha funnet i Danmark, der frilansmusikere fikk et offentlig tilskudd per framført konsert, etterskuddsvis, og mener at det kunne vært en god løsning også her.

Men også det å skaffe seg oppdrag og inntekt fra oppdrag har sine vanskelige sider. Først og fremst arbeidstida som går med til å administrere seg selv og andre og det vanskelige med å forhandle pris på egne vegne.

På spørsmål om noe kunne vært organisert annerledes eller om noe spesielt kunne gjort det lettere å leve som frilansmusiker, får jeg knapt to like svar. De to som ønsker seg noen som kan booke for seg er unntaket. Men flere snakker om å øke respektet for arbeidet de gjør, og om at de ønsker å bli verdsatt for kompetansen sin, og at de som vil høre inn burde være interessert i å betale for kvalitet. En refererer til det umulige i å tjene penger på å spille inn plater, og sier han ønsker seg en lov på linje med bokloven, som ville gjøre at man fikk betalt for å gi ut musikk. Fordi «folk hører på musikk på nett gratis, så alt jeg gjør gir jeg bort».

Skatt og skattemyndighetene kom opp i flere av samtalen som noe som er vanskelig å forstå seg på og krever mye jobb. De som omtaler alt sammen til regnskapsfører, har funnet en måte å hansktes med det på, men flere refererer til det som en årlig smerte. En sier at han gjerne kunne betalt 25 000 mer i skatt for å slippe å ha ansvar for å fylle ut egen selvangivelse. Men noen mener at det går bedre enn tidligere.

*F6: Jeg gjør selvangivelsen min og regnskapet og alt sjøl. Det er mye jobb, men etter at det ble elektronisk de siste to årene ble det meste mye enklere – til og med for meg er det mest jerdig utifyll. Det er heldigvis blitt mye lettere. Men det tar mye tid.*

Det som generelt framstilles som ønskelig å endre på, er altså mengden administrasjon, honorarnivå og respekt, mindre søknadsbyråkrati. Alt kokor ned til at alle ønsker seg mer tid med instrumentet og mindre ved datamaskinen. Og forutsigbarhet. Men hva gjør man for å skape så mye forutsigbarhet som man kan i økonomien?

### 5.3.6 Å skape orden i egen økonomi

I en konstant usikker hverdag: Er det mulig å minske økonomisk usikkerhet? De fleste av mine informanter trenger en noenlunde forutsigbar inntekt, og de fleste har også valgt ulike strategier for å skaffe seg mer forutsigbarhet. Flere av de etablerte er inne på det samme: At musikeryrket egenart, som kreativt yrke, kan være vanskelig å kombinere med det å holde økonomisk orden:

*F3: Den kaotiske prosessen som er så viktig for det kunstneriske arbeidet – å kombinere det med det ekstremt strukturerte i det økonomiske er litt av en utfordring.*

Det er allmen enighet om at man ikke er musiker for pengenes skyld, men at man må kunne tjene penger på det. Og at man må klare å leve med en viss usikkerhet.

Mange oppgir å ha ujevn inntektsstrøm. For noen kommer hoveddelen av inntekten inn i to svært aktive høysesonger, for eksempel sommerstid og i perioden før jul. For andre kommer inntekten gjerne ujevnt, men likevel mer spredt over året. Hvordan man forholder seg til slik ujevn inngang strekker seg over hele skalaen. Når jeg spør hva de gjør for å ha orden i økonomien, får jeg svår fra «Jeg har ikke veldig orden» til de som har opprettet AS, er ansatt i ASet, lar pengene gå inn der og tar ut fast lønn. En oppgir at hele måten å forholde seg til det å jobbe som musiker på endret seg den dagen ASet ble opprettet.

*F5: Fordi at plutselig satt jeg med et aksjeselskap og følte at dette firmaet må jeg ta vare på. Så syntes jeg plutselig at regnskapet ble litt mer interessant – jeg måtte lære meg litt mer ting. [...]*

*Jeg betaler lønn til meg selv hver måned, og prøver å holde det på et greit nivå, sånn at jeg klarer å bygge opp litt kapital i firmaet.*

En annen har opprettet AS, men jobber mye opp mot offentlige oppdragsgivere og har der som strategi å ha ut så mye som mulig av betalingen som lønn, for å slippe alt byråkrati. Det er vanskelig å se noen klare tendenser i hvem som har minst og mest orden i økonomien, bortsett fra at kvinnene jeg har intervjuet grovt sett har mer orden enn mennene. Alle må leve med større og mindre grad av usikkerhet. Ett av spørsmålene fra intervjuene var om det noen gang er slik at man ikke vet hva man skal leve av de neste 2-3 månedene. Her var svarene relativt like. Veldig mange oppga at de ikke nødvendigvis vet i dag at de har nok inntekt de neste to-tre månedene, men at det stort sett alltid ordner seg utoverveis. Og at det kan være viktig å ha åpen tid også.

*F5: Jeg har lært meg å sette pris på at timeplømen er litt åpen fordi at når de jeg jobber mest for ringer, så har jeg lyst til å være tilgjengelig.*

Alle har ulike måter å skape seg litt mer sikkerhet på. Noen klarer seg ved å bare bruke ekstremt lite penger for å sikre at det alltid er noe på konto. Noen sier at de har hus eller annet å selge dersom alt skulle skje seg, og at det gir en sikkerhet.

Alle har dessuten ulikt behov for oversikt. En trekker på skuldrene over å ha en nesten blank måned foran seg. En påberoper seg oversikt over økonomien ca et år fram i tid. Når jeg sier «der er ganske forutsigbart» svarer han at det er nå ikke så forutsigbart heller.

Alle er klare på at det er forskjell på å være ung og men forpliktelser og å være i en familjesituasjon. De som er i familie med barn, sier stort sett at de trenger mer penger enn de gjorde før familjelivet slo inn, og at de derfor har fått noen nye behov for innjoning og orden. De som ikke er i familie og ikke har barn, sier stort sett at de klarer seg, men at de ser for seg at noe må bli annerledes før de kan sette seg i en familjesituasjon.

*F6: I det punktet jeg får barn er jeg veldig oppptatt av at kjæresten min må ha fast jobb. Man kan ikke ha barn uten at vi har en fast jobb.*

De fleste har altså et visst behov for forutsigbarhet i inntekten, og finner strategier som fungerer for dem – i selskapsform eller i andre måter å sikre en rygddekkning på. Alle de erfarne forteller at det er vanskeligere å skape en stabil inntekt basert på honorar nå enn for noen tiår siden. Tidsperspektivet varierer med hvor lang den enkelte har vært i bransjen. Vi skal nå se på om disse gjør noe annet for å fylle behovet for inntekt nå enn de gjorde tidligere.

## 5.4 Endringer i markedet

I løpet av et langt liv som friansmusiker er det ikke så uvanlig at man opplever endringer i markedet. I kapittel 3 referert vi til sosiologen Menger som sier at man tilpasser hva man gjør til hva som er salgbart for øyeblikket. I intervjuene sa mange uoppfordret at det var skjedd store endringer i inntektsmulighetene. Alle informantere som har holdt på en stund sier at markedet har endret seg kraftig de siste åra, og peker på tre trekk: Det er mer kamp om jobbene, honorarene står stille og økonomien i kulturlivet er blitt «mer støtdebassett». Ingen ser ut til å synes det er positivt. Vi skal se på hvilke endringer gjør de i egne strategier for å møte dem.

### 5.4.1 Kamp om jobbene

Flere sier det er kamp om jobbene – om ikke akkurat med de ordene. Gjennomgående vises det til at det er mange som vil jobbe, og ikke oppdrag nok. Én stiller spørsmål om det er hele forklaringen.

*F1: Det har blitt mindre oppdrag – det snakker alle musikere om. [] Det har litt å gjøre med de nedgangstidene for noen år siden. Sier noen. Andre sier at det er. Så mange flere musikere som er på banen og vil ha jobber. Jeg tror også det er noe med folks bevissthet på å være sosial og gå ut og høre på ting. Nå sitter vi med alle duppedittene og gjør alt hjemme.*

Som Menger sier i kapittel 3, er kulturarrangementene bygd opp på den måten: Det er alltid flere tilbydere enn nødvendigg.

Flere er inne på at det er færre steder å spille. Der man tidligere, for eksempel som jazzmusiker, kunne bli hyrt inn på en rekke små ideelt drevne klubber, er spillestedene i dag større og mer profesjonelt drevet. Dette byr på utfordringer for musikere i smalere sjangre, som ikke kan betale leien for en stor konsertsal – og ikke ser det som noe poeng å gjøre det heller, for å spille for et smalt publikum. Dermed er mulighetene for å spille blitt færre.

*F1: Denne fryktelige kulturhusrenden vi har i Norge, der vi bygger flate kithitrus for våre skattepengene og så skal vi liksom vise bredde. [...] Nå sitter det en kultursjef der som har brukt opp alle penger på årets første arrangement og kan bare sitte og si nei resten av året.*

På den annen side er det et utall festivaler i Norge, og det markedet absolutt alle nevner, er festivaler – i inn- og utland. De som har band og soloprosjekter snakker mye om booking til festivaler, de som i hovedsak lyres inn som del av band eller orkestre spiller ofte ved festivaler, de som komponerer lager besillingsvekk eller liknende til festivaler. Mange av jobbene har nok mer flyttet seg enn blitt borte.

Hovedspørsmålet er hva musikere gjør for å møte det som oppleves som økt konkurranse. Mange reiser til utlandet. De fleste av mine informanter skiller knapt mellom utenlandske og innenlandske spilleoppdrag – de er en del av en spredt jobb som tilfældigvis foregår innenfor og utenfor landets grenser. Det er flere muligheter for å spille utenlands. Men lite penger å tjene.

*F6: Og i utlandet får man forferdelig...resten ingenting betalt for å spille. Men nå nesten betale for å spille. Så det er veldig dårlige tider, sånn honorarmessig.*

Og det bringer oss over på neste punkt: Manglende utvikling i honorar for spilling.

### 5.4.2 Honorarene står stille

Det er kanskje ikke intuitiv riktig å kalle det en *endring* i markedene at honorarene har stått stille i flere år. Men det endrer mulighetene for å leve av musikken og måten man kan leve av musikken på, fordi det medfører en reell nedgang i kjøpekraft. Noen har også opplevd en reell nedgang i honorar.

Forklaringen på hvorfor det er slik er ganske samstemt: De gikk betydelig ned i forbindelse med finanskrisa i 2007-2008, og siden har de forblitt lave. Og ting man tidligere automatisk fikk godgjort, må man nå slås for.

*F6: Generelt har honorarene gått ned siden 2000. []*

*Var det finanskrisa som gjorde det? Kanskje finanskrisa. Det er vanskelig å peke på noe – det har aldri gått opp. Hvis jeg fikk 8000 for en solokonsert med ny musikk i 2002, i Oslo for eksempel, ville jeg fått 6000 eller 5000 i dag.*

Hva gjør musikere for å møte dette? Reelt sett lavere innjening per spillejobb betyr mer jobbing og for de fleste at de utvider repertoaret og gjør andre ting. Én har gått over fra å spille mest til ta på seg store prosjektlederoppdrag. Flere komponerer mer eller arrangerer mer. Mange liker det, og liker at de kan spille på flere strenger – og ville kanskje gjort det uansett honorarivå. De fleste søker flere støtteordninger enn tidligere, som vi skal se mer om lenger ned. Dessuten tyr de til andre jobber. Vi så over at undervisning er en av flere måter å samle seg mer inntekt på. Men det er ikke nødvendigvis med lett hjerte.

*F1: Jeg har nesten ikke undervist, men har nå måttet ta kanskje en 20-prosents stilling. Men gjør det man må for å ha litt buffer økonomisk. Men det er ikke det jeg har mest lyst til å gjøre. Jeg vil jo helst spille og konsertre v.*

Hvordan omtaler de situasjonen? Noen konstaterer bare at det er sånn det er. Andre synes det er deprimerende at det ikke er enklere å overleve nå enn da det begynte.

*F1: Nå har jeg alt å tilby! [...] Så må du stie og slepe og spille på liten klubb i Oslo! for en huseklapp... og det er koselig å spille for dem altså, og så tar jeg en skolekonsert i tre uker... det skal gjøres det og, det er gode penger å få inn, og jeg dissas ingenting. men... der var jeg for 23 år siden også!*

#### 5.4.3 Mer støtdebassent

Når honorarene går ned, hva gjør man da? Så godt som alle informantene er inne på at støtteøkonomien har øvertatt i stor grad. De vender seg altså til det offentlige. To informanter sier at de selv ikke har søkt støtte hittil, for «jeg har ikke trengt det». En har levd delvis på arbeidsløpende og andre offentlige inntekter i mange år, og konstaterte med et halvt års selvrønsk smil at han ønsker seg *mye mer* offentlig kulturfinansiering. Grovt sett sier alle seg formøyd med at støtteordningene finnes, men de fleste av de erfarne problematiserer den måten å tjene til livets opphold på. En ting er byråkratiet det medfører både før og etter at et prosjekt er gjennomført. En annen ting er at det forskyver hele økonomien i musikken. Deres opplevelse er at musikken har vært en kommersiell bransje, som i stor grad har fått penger inn fra publikum, men nå må ta i bruk støtteordningene i større grad. Som Leadbeater og Oakleys «independents» synes de det skal være mulig å operere i et *marked*. Flere uttrykker frustrasjon over at det er vanskelig å klare seg uten offentlige støtteordninger. Når alle som skal gi deg honorar *regner med* at du har en eller annen støtteordning i bunn, motivere det ikke til å legge honorarene spesielt høyt.

*F3: Det er nesten skummelt å prate om det. [...] Jeg søkte aldri støtte før, jeg, til noe ting – aldri i løpet av de første 20 åra. Jeg kunne overleve b a r e på oppdrag. Men nå er det sånn at oppdragsgivere er vant til at alle har en støtte i hånn, ensemblestøtte eller prosjektstøtte eller støtte på andre måter.*

Hva gjør man for å møte dette? Det er vel kjent at det er begrensede midler i støttesystemet også. Og som vi så over, synes mange at forutsigbarheten er lav i støttesystemet.

Når jeg spør hvor mye av inntekten deres som kommer fra det offentlige, ser noen litt forvirra ut og har ingen ide, mens andre problematiserer hva som er offentlige inntekter. Noen anslår raskt, og én svarer «grovt sett halvparten». Da regner jeg inntekter fra komposisjon også som offentlige, for de som betaler meg får offentlig støtte».

Kunne mine informanter overlevd uten offentlige midler? Alle fikk ikke spørsmål direkte, men mange var inne på det uten at jeg spurte. Med unntak av de to som ikke bruker slike ordningene, er lønne gjennomgående at støtteordningene er viktige, og noen sier rett ut at det ikke ville vært mulig å leve som de gjør uten. Flere sier også at de er heldige som bor i Norge, hvor det er mulig å leve slik de gjør. Noen snakker om at de kanskje ville gjort «noe annet»

den som ordningene ble borte eller mindre. Noen nevner for eksempel å jobbe på kafe, i media eller i undervisning, for å kunne drive med musikken ved siden av.

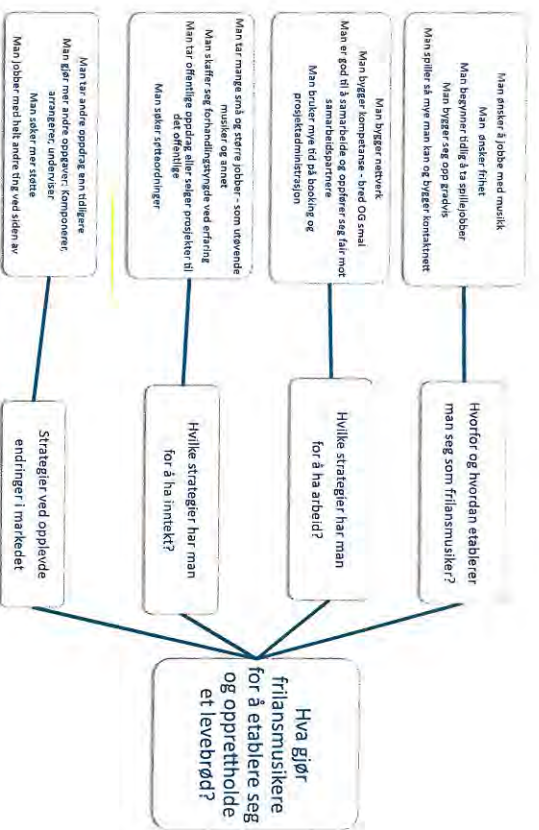
Så hva er annetledes med de to som oppgir å *ikke* forholde seg til støtteordninger? For det første er de begge godt erfarne – rundt 20 og 40 års erfaring. For det andre er de musikere som i liten grad driver egne prosjekter – de byr nesten bare av andre. For det tredje har de skaffet seg veldig mange bein å stå på. Ved å drive med andre ting, som arrangering, eller være okstremt brede i instrumentkompetanse. For det fjerde opererer de i de mest kommersielle markedene: Scenemusikk, dansemusikk, eller fast musiker i bandet til store artister. Vi vet selvsagt ikke om inntektene deres reelt kommer via det offentlige, siden vi ikke vet hvor pengene kommer fra til dem som lyrer inn disse to informantene. Men de bruker ikke støtteordningene selv. Den ene sier «jeg har heller tatt en spillejobb til», og referer til byråkratiet og papirarbeidet som en digert hinder for at han skal søke.

#### 5.5 Oppsummering

Vi har hørt frilansmusikerens egne svar på spørsmål om hvordan de har etablert seg og fortsatt leverer som frilansmusiker. Etableringen foregår gjennom gradvis oppbygging. En jobb og så en jobb til, som fører til en tredje jobb.

Vi har sett at frilansernes inntekter er sammensatt av mange små summer, og at det brukes mye tid på booking og administrasjon for hvert oppdrag.

Alle synes forhandlingene om pris er vanskelig, og at de har liten forhandlingsmakt. Markedet har endret seg på den måten at honorarene har stått stille eller gått ned. Det gjør at flere søker støtteordninger. Støtteordningene settes stor pris på, men mange ønsker de ikke trengte å søke dem, og ville heller forholde seg til et bedre fungerende marked. Vi hører inn igjen forskningsmodellen fra kapittel 3, og setter inn noen svar:



## 6. Konklusjoner

Forskningsspørsmålet i oppgaven er: Hvilke strategier velger friansmusikere for å etablere seg og for å opprettholde en levevei i yrket? Jeg har intervjuet sju friansmusikere og i tillegg gjort en kartlegging av hva frianserne tjener penger på via en spørreundersøkelse.

I intervjuene har vi diskutert strategier for å ha jobb og strategier for å skaffe en noenlunde stabil inntekt, hvordan markedet ser ut og hvordan og hvorfor man velger å etablere seg som friansmusiker. Disse temaene har vært hovedsak i oppgaven. Målet har vært å se på hva friansmusikere konkret gjør for å klare seg i en ganske tøff bransje.

Jeg har konsentrert meg om friansmusikere som ikke er kjendiser, men som skaper seg et arbeidsliv ut av instrumentet sitt (eller instrumentene sine), hovedsakelig i rytmiske sjangre. Informantene dekker bredt i musikalske sjangre og instrumenter, og er i alder fra slutten av tjuetåra til slutten av femtitaåra. To av de sju er helt i etableringsfasen.

Vi har sett at de fleste begynner å etablere seg tidlig, og at etablering foregår gjennom jobbing – oppdrag fører til nye oppdrag, spillejobber fører til nye spillejobber. Slik utvider man også nettverket sitt, som igjen gir flere jobber. Alle informantene sier at de er friansmusikere fordi de ønsker å holde på med musikk. Noen har visst tidlig at de ville det, for andre kom det etter at de hadde spilt noen år. For alle informantene fremheves særlig frihet som begrunnelse for å være frians, i motsetning til ansatt.

Vi har sett at friansmusikere bruker mye tid – de fleste sier mer enn halvparten av arbeidstida – på booking, planlegging av reiser og konserter, søknadskriving og rapportering.

Man skaffer seg oppdrag ved å bygge nettverk, ved å skaffe seg og legge vekt på bredde og spesialkompetanse. Det er viktig å samarbeide godt og å være fâir overfor samarbeidspartnere. Det man legger vekt på for å bli foretrukket til oppdrag og prosjekter er nettverk, kompetanse – både bred og smal – og profesjonalitet.

For å få inntekt kan det også være et nødvendig konkurransefortrin å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett positivt på hos støtteinstansene.

Alle synes forhandlingene om pris er vanskelig, og at de har liten forhandlingsmakt.

Alle påpeker en endring i markedet for friansmusikere: Honorarene for spillejobber står stille og flere må basere seg på offentlig støtte for å kunne leve av musikken.

Støtteordningene settes stor pris på, og mange sier de ikke kunne levd som de gjør uten dem, men mange ønsker at de ikke trenger å søke dem, og ville heller forholdt seg til et bedre fungerende marked.

### **Som ny musiker: Hva kan du lære av dette?**

For deg som drømmer om å leve av musikken er det antakelig nyttig å vite at du må være forberedt på at det er vanskelig å skaffe nok penger til å ha et godt økonomisk liv. Du må også være forberedt på at jobben innebærer mye mer jobb med å skaffe spillejobber enn med å øve og spille. Men dersom du er bestemt nok på at du vil leve av musikken, og ikke er så oppratt av å ha mye penger, har du gode muligheter for å ha et godt – og arbeidsomt – arbeidsliv. Det som fremheves som positivt er den store friheten man har som frilansmusiker, og mange snakker om andre goder ved jobben enn penger, og at det å spille for publikum og det å jobbe med musikk i seg selv gir glede og stolthet. Du bør vite at det eksisterer en del uskrevne regler og måter man er færr med hverandre på, som kan være forskjellen på å være og ikke være i en bransje der mye av oppdrag og samarbeidsprosjekt oppstår via nettverk.

### **Politikere, støttegivere og myndigheter: Har de noe å lære her?**

Målet med oppgaven har vært å si noe om hva frilansmusikere gjør for å klare å overleve. Politikere og støttegivere er instrumentelle i den sammenheng. For politikere er det antakelig viktig å vite at frilansmusikere *ønsker* å leve et liv med musikken, og tilpasser seg det som må til for å klare det.

Alle peker på det problematiske i at honorarene er blitt lavere siste ti-tjue år. Det er vanskelig å se hva politikere eller støtteapparat kan gjøre med det, bortsett fra å stille krav til ansienelig betaling av artister for arrangementer som får støtte.

For støtteapparatet er kritikken om dårlig forutsigbarhet direkte relevant. Mange peker også på at det går veldig langsomt, som igjen gir enda mindre forutsigbarhet.

De aller fleste – hvertfall av dem som har vært med en stund – ønsker at de kunne leve av et fungerende marked. Men når det ikke går, ønsker de seg en eller annen form for grunnfinansiering som gir en trygghet i bunn, i stedet for endeløse prosjektsøknader. Hva slags ordning det skulle vært gir de ikke noe klart svar på.

### **Kan man si at frilansmusikere er entreprenører?**

Dette har også vært en øvelse i å se på den entreprenørielle siden ved det å være frilansmusiker, og å prøve å bruke noen av entreprenørskapsbegrepene på frilansmusikere.

Ingen går inn i frilanslivet fordi de først og fremst vil skrive prosjektrapporter. Og særlig ikke for å forhandle pris for spillejobb. Det er likt med andre entreprenører. De fleste blir det for å realisere en idé – og tar administrasjonsjobben som følger med.

Det kommer ganske klart fram at frilansmusikeren i stor grad har samme grunner til å være frilans – og ikke ansatt – som en hvilken som helst entreprenør: De vil realisere seg selv, de vil ha frihet i jobben og de vil selv bestemme hva de skal gjøre når. Samtidig stiller de seg fra de tradisjonelle entreprenørene, ved å ha lite kostnads- og inntjeningsfokus. Her er det mer snakk om å skape sammen det man kan, ved å gjøre det som er mulig å få inn penger på. Susan Coulson (2012) kalle musikene i Nord-England for «accidental entrepreneurs» – de ble entreprenører fordi det tilfeldigvis var sånn man måtte jobbe for å kunne jobbe som musiker. Jeg er usikker på om jeg kan kalle informantene her så «accidental». Jeg opplever dem ikke som mer «accidental» enn en hvilken som helst annen entreprenør. Flere sier at de har hatt mulighet for å ta musikertillingen, men har takket nei for å heller frilanse. Særlig de nyetablerte er veldig klar over hvor mye administrasjon og økonomijobb det er ved å være frilansmusiker – de vet hva de går til. De fleste som har vært med en stund liker derfor at det er vanskeligere å leve av honorarer enn før – de ønsker å klare seg på vanlige forretningsmessige prinsipper og ikke ved å «måtte» søke støtte. For alle gjelder at når jeg spør om de kunne tenke seg en fast jobb, så klarer de ikke se for seg en jobb de kunne ønske seg, eller at de skulle ønske seg noen jobb med en sjef. Dette ser ikke så tilfeldig ut for meg.

Det ser ut som noen som velger entreprenørskap for frihet og mulighet til å følge egne ideer.

### **Forslag til videre forskning**

Det finnes flere ting som kunne vært interessant å se på for videre forskning. Først og fremst kunne det være interessant å se noen gjøre omtrent det samme som jeg har gjort her, men målrette utvalget til mindre grupper. For eksempel etter musikksgangere, markeder eller rett og slett etter alder eller erfaring i yrket. Det krever en kraftig definisjonsjobb, men kunne gitt god og mer dyppløyende informasjon. Det hadde også vært interessant å se dette gjort på det klassiske feltet, og på de store artistene.

Det hadde vært interessant å se dokumentasjon på hvordan utviklinga har vært i muligheter for å spille for folk – for betaling. Og det hadde vært interessant dersom noen kunne grave i dette med nivå på honorarene, og dokumentert en utvikling.

## Literaturliste

- Askerød, Mona (2014) Mer næring i kunsten. *Musikkultur.no* 2.april 2014 [Internett]. Tilgjengelig fra [http://musikkultur.no/forsiden/mer\\_omingsliv\\_i\\_kunsten\\_251549.html](http://musikkultur.no/forsiden/mer_omingsliv_i_kunsten_251549.html) [lest 2.april 2014]
- Bhide, A (2000): *The origin and evolution of new businesses*, Oxford University Press,
- Caves, Richard E. (2003): Contracts between arts and commerce. *Journal of economic perspectives*, vol 17, s 73-83, American Economic Association
- Coulson, Susan (2012): Collaborating in a competitive world: musician's working lives and understanding of entrepreneurship. *Work, employment & society* nr 26, s 246-261, Sage publications
- Dobson, Melissa (2011): Insecurity, professional sociability, and alcohol: Young freelance musicians' perspectives on work and life in the music profession. *Psychology of Music* 39, s 240-260. Sage Publications.
- Eistad, Beate (2010): Hvordan opplever selvsyssetsatte sin egen arbeidssituasjon? Søkelys på arbeidslivet, årgang 27, nr 1-2, s 122-134
- Fjelldal-Soelberg, Frode (2010): Entreprenøriell markedsføring. En studie av entreprenørskap og markedsføring som overlappende fenomen. Handelshøgskolen i Bodø
- Fra gründer til kulturbedrift. Oslo: Kulturdepartementet, nærings- og handelsdepartementet og kommunaldepartementet, mai 2013.
- Gran Anne-Britt (2013): Status 2013, Privat kulturfinansiering i Norge. Arts&Business.
- Haraldsen, Tone et al (2004): Kartlegging av kulturnæringene i Norge - økonomisk betydning, vekst- og utviklingspotensial, ØF-Rapport nr.: 10, Østlandsforskning
- Heian, Mari Torvik et. Al (2008): Kunstnerundersøkelsen 2006, rapport 241 – Kunstnerres aktivitet, arbeids- og innretningsforhold, Telemarkforskning
- Hellström, Ulf Peter (2012) De er fattige, men desto lykkeligere. *Aftenposten*, 4. mars 2012. (Vedlegg 2)
- Hoff, Kjell Gunnar (2010): Bedriftens økonomi, 7. utgave, Universitetsforlaget
- Hylland, Ole Marius et. al (2010): Frihet og forutsigbarhet. En evaluering av basisfinansieringsordningen for fri scenekunst. Norsk Kulturråd

- Jacobsen, Dag Ingvar (2012): Hvordan gjennomføre en undersøkelse? Høyskoleforlaget
- Jenssen, Jan Inge, Kolvereid, Lars og Erikson, Truls (2012): Perspektiver på entreprenørskap, Cappelen Damm Høyskoleforlaget, 2. utgave

- Jones, Peter et. Al (2004): Creative Industries: Economic Contributions, Management Challenges and Support Initiatives, *Management Research News* Vol 27, nr 11/12 s 134-145,
- Kolvereid, Lars og Thune-Holm Anton (2002): Gründerboken, J.W. Cappelen's forlag, 2. opplag
- Kolvereid, Lars (1996): Organizational employment versus self-employment: Reasons for career choice intentions, *Entrepreneurship theory and practice*, Baylor University
- Kulturstatistikk 2012. Oslo: Statistisk sentralbyrå, 2013. Statistiske analyser.
- Kulturutredningen 2014. Oslo: Kulturdepartementet, 2013 (NOU 2013:4)
- Langdalen, Jørgen (2008): Musikkliv og musikkpolitikk. En utredning om musikkensemblene i Norge. Norsk Kulturråd.
- Leadbeater, Charles og Oakley, Kate (1999): The Independent. Britain's new cultural entrepreneur. Demos.
- Mangset, Per, Heian, Mari Torvik og Løyland, Knut (2010): For mange fattige kunstnere? Nytt norsk tidsskrift nr 4, s 389-400
- Mangset Per og Røyseng Sigrid (red.) (2009), Kulturett Entreprenørskap, Fagbokforlaget
- Menger, Pierre-Michel (2001): Artist as workers: Theoretical and methodological challenges. *Poetics* 28, s 241-254. Elsevier.nl.
- Meyhoff, Carsten W., Krohn, Christin og Sjøvold, Jon Martin (2014): Musik i tall 2012. Kulturrådet, i kommisjon hos Fagbokforlaget.
- Musikkultur.no, 2. april 2014: Mer næringsliv i kunsten (legges ved)
- Presterud, Marius (2007): Et kjent ansikt. Hovedoppgave ved Psykologisk Institutt, Universitetet i Oslo
- Raknes, Eldbjørg (2014): *Entreprenørskap for musikkarer*, Forelesning. OSLO: Norges Musikkhøgskole. 14.mai 2014.



Rognesrød, Embret (2014) Kritik mot nye bransjetall. *Ballade*, no 28, april 2014 [internett]. Tilgjengelig fra <http://www.ballade.no/nmi:nst/doc/art2014042808463129126115> [lest 1.mai 2014]

Røvseng, Sigrød (2011): Kunstnere i kulturnæringsenes tidsalder. En kunnskaps gjennomgang. Norsk Kulturråd

Smilde, Rineke (2007): The music profession and the professional musician: a reflection. Speech held at the AEC Conference Strasbourg 2007, publisert

Stavnes, Åshild Mongstad (2008): Å leve for og av musikken – Frilansmusikerens strategier for å overleve, masteroppgave, UIB

Storey, John et al (2005): Living with enterprise in an enterprise economy: Freelance and contract workers in the media. *Human relations* nr 58, side 1033-1054, Sage Publications

Taule, Liv, red (2012): Kulturstatistikk 2011. Statistisk sentralbyrå

Vaag, Jonas, Glæver, Fay & Bjerkset Otter (2013): Specific demands and resources in the career of the Norwegian freelance musician. *Arts&Health*, Routledge

Wiborg, Agnete (2009): Kulturbasert næringsutvikling i distriktene – et diskusjonsnotat. Nordlandsforskning, NF-arbeidsnotat 1002/2009

Widvey, T. og Mæland, M. (2014) Kultur for næring. *Dagens Næringsliv* 25. mai 2014. (Vedlegg 1)

Wilson, Nicholas, C. and Stokes, David (2005): Managing creativity and innovation. The challenge for cultural entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development* Vol. 12 No. 3, s. 366-378. Emerald Group Publishing Limited

Zwaan, Koos et al (2010): Career trajectories of Dutch musicians: a longitudinal study. *Journal of Vocational behavior* nr 77, s 10-20, Elsevier.com

## Vedlegg

### Artikler

1) Widvey, T. og Mæland, M. (2014) Kultur for næring. *Dagens Næringsliv* 25. mai 2014.

2) Hellstrøm, Ulf Peter (2012) De er fattige, men desto lykkeligere. *Aftenposten*, 4. mars 2012.

### Egne undersøkelser

3) Intervjuguide for kvalitative intervjuer

4) Resultater kartlegging av frilanseres inntekter

### Annet

5) Raknes, Eldbjørg (2014): *Entreprenørskap for musikaner*. Forelesning, OSLO: Norges Musikkhøgskole, 14. mai 2014. Powerpoint.

**Vedlegg: Artikler**

- 1) Widvey, T. og Mæland, M. (2014) Kultur for næring. *Dagens Næringsliv* 25.mai 2014.
- 2) Hellstrøm, Ulf Peter (2012) De er fattige, men desto lykkeligere. *Aftenposten*, 4. mars 2012.

## Kultur for næring

Forfatter: Hans Erik Matre og Monica Mæland

- Publiseringsdato: May 25, 2014 9:59 PM
- Sist oppdatert: May 25, 2014 9:59 PM

Regjeringen ønsker og forventer at den private andelen av finansieringen av norsk kulturliv skal øke vesentlig de neste årene, skriver Thorhild Widvey og Monica Mæland.

I Kvadraturen i Oslo skal 12.000 kvadratmeter banklokaler omgjøres til et hus for kulturentreprenører, uavhengige kulturprodusenter og samfunnsinnovatører. Dette er et privat initiativ gjennom Sparebankstiftelsen DNB. Stiftelsen har et langsiktig perspektiv og er opptatt av hvilken allmenn nytte de kan få ut av investeringen.

Regjeringen ønsker mer av dette. Vi ønsker flere private initiativ og mer private penger i norsk kulturliv. Vi trenger at flere satser på kultur både som et objekt for gaver og sponsing, men også som et spennende næringsområde. Selv om solid offentlig finansiering fortsatt vil være basisen for norsk kulturliv, bør ikke det offentlige ha ansvaret for å finansiere kulturlivet alene. Tilgang på flere finansieringskilder vil gjøre kulturlivet sterkere og mer uavhengig. Private penger – over hele landet – bidrar til maksimering, til at flere stemmer blir hørt og til at flere ideer får sjansen til å bli virkelighet.

I 2006 tok Christian Ringnes initiativ til en skulpturpark i Ekebergparken i Oslo. Han satte også av 350 millioner kroner for å realisere parken. Forslaget ble møtt med sterk motstand gjennom en årrekke, og mye av kritikken ble nettopp begrunnet med at det var en privat gave. Dette viser at vi trenger en ny kultur og mentalitet; private penger i norsk kulturliv er nemlig ingen trusel, men en berikelse.

Regjeringen ønsker å bidra til en kulturrendring, vi vil stake ut en ny retning i politikken, hvor vi synliggjør hvilken rolle – og betydning – private bidrag har for kulturlivet. Og vi ønsker mer oppmerksomhet og kunnskap om kultur som næring. Derfor arrangerer vi en egen kulturnæringskonferanse i Tromsø denne uken. Vi skal også etablere et kunnskapscenter for kulturnæringer, som skal formidle forskning og analysere og formidle kunnskap om kulturnæringene og privat finansiering.

Mange kulturinstitusjoner og -aktører er gode på å skaffe seg sponsormtekter og inngå samarbeid med private. Avtalene spenner fra ulike former for motvæiser, til rene gaver. Den ferske undersøkelsen «Status 2013» viser imidlertid at bedriftene i mindre grad får oppfylt sine forventninger til samarbeidet enn kulturlivet gjør.

Dette indikerer at det trengs en profesjonalisering fra kulturlivets side, med økt vekt på gjensidighet og utveksling i relasjonen til sponsoren. Dette kan kunnskapscenteret for kulturnæringer bidra til.

Fleire institusjoner har også samarbeid med private om rene gaver. De samarbeider med lokale bedrifter, enkeltpersoner, venneforeninger, fond og legater, om å finansiere prosjekter de sammen anser som viktige. For å stimulere til økt privat finansiering av kunst og kultur har derfor regjeringen innført en ny gaveforsterkningsordning: 2014 er et prøveår hvor vi har satt av ti millioner kroner til en gaveforsterkningsordning for gaver til museumsanlegg og kunstin kjøp. I løpet av de få månedene ordningen har eksistert har vi mottatt søknader på nær 8,4 millioner kroner, fordelt på 25 søknader. 18 museer, tilsvarende én fjerdedel av museene som omfattes av ordningen, har sendt én eller flere søknader.

Mange av prosjektene er nært knyttet til historien til lokalmiljøet eller samfunnssektoren som både museene og giveme er en del av. Det er dette felles ansvaret for samfunnet og kulturarven vi ønsker å bygge opp om.

En viktig gruppe private bidragsytere er små og store fond og stiftelser med allmennytelige formål. Både veletablerte aktører, som ulike sparebankstiftelser og Fritt ord, og spennende nye stiftelser bidrar til å løfte kulturlivet. De deler ut millioner av kroner hvert år og er en sterk og selvstendig sektor som regjeringen ønsker å gi gode rammevilkår. Vi mener at de mange vellykkede resultatene til de private fondene og stiftelsene har bidratt til å redusere skjepsisen til privat finansiering, og regjeringen ønsker å tilrettelegge bedre for private fond, stiftelser og annen privat finansiering.

Regjeringen ønsker og forventer at den private andelen av finansieringen av norsk kulturliv skal øke vesentlig de neste årene. Vi har tillit til at enkeltmennesker og organisasjoner selv skal prioritere hvilke prosjekter de vil satse på, hvilke prosjekter som betyr noe for dem.

Vi mener at dette vil bidra til at kulturlivet blir sterkere, til maktspredning og til en friere kultursektor.

*Hans Erik Matre er kulturminister og Monica Mæland er næringsminister*



Nyhetsklipp - Høgskolen i Bodø

Utak 07\_04\_2013 Kilde: Retriever

## Afrenpoffen

### De er fattige, men desto lykkeligere

Aftenposten Morgen, Publisert på DTKK 04.03.2012.  
Ulfr Peter Heisterstrøm, - ulfr.peter.heisterstrom@afrenposten.no, Selsjor: Jobb, Side: 28.

- Kunstnere får et langt større utbytte av sin virksomhet enn det som kan måles i penger, heter det i en undersøkelse foretatt av forskere tilknyttet Det tyske institutt for samfunnsforskning (DIW) i Berlin.

- Det skyldes ikke minst at kunstnere selv bestemmer over sine aktiviteter, sier Lasse Steiner, en av forfatterne av den tyske studien.

- Kunstnere har også en form for inntekt som ikke passer så godt inn i en del klassiske økonomiske teorier. Vi jobber faktisk med å få et bedre bilde av dette gjennom et samarbeid med blant andre en dansk forsker, forteller forsker Knut Løyland ved Telemarksforsking.

- Det er ikke uventet at kunstnere gjennomgående har en lavere inntekt. Er du kunstner, får du ofte oppleve en grad av tiffredsstillelse ved arbeidet ditt som kan være sjelden i andre yrker. Vår jobb er likevel å sørge for at kunstnere får en tilstrekkelig inntekt til at de kan leve av det, sier leder Renée Raasmussen i det LO-tilsluttede Musikernes Fellesorganisasjon.

#### Sakker akterut

I den første tyske studien fremgår det at kunstnere tjener mindre enn andre yrkesgrupper, men inntekt tillegges bare halvparten så stor vekt som blant andre yrkesutøvere.

Også i Norge tyder tidligere undersøkelser på at kunstnere har sakket akterut i real lønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

Løyland og to kolleger gjennomgikk status i en artikkel i Nytt Norsk Tidsskrift i 2010. De mente at norske kunstnere neppe har hatt en nedgang i



realinntekten, men at utviklingen fra 1993 til 2006 viste en inntektsøkning på knappe 19 prosent. I samme periode var real lønnsveksten for den yrkesaktive befolkningen på vel 40 prosent.

Løylund påpeker at tilstrømningen til kunstområdet har vært sterk i Norge i flere år. Det kan forklare noe av inntektsutviklingen. Flere må friste tilværelsen som frilansere med sterkt variable inntekter. I den tyske studien finner man det oppsiktsvekkende at graden av tilfredshet er størst blant kunstnerne jo lengre arbeidstiden er. Resultatene står i til dels skarp kontrast med flere andre yrkesgrupper, der lang arbeidstid

skaper mindre tilfredshet med jobben. De tyske forskerne tror at resultatene også skyldes at hver tredje kunstner i Tyskland arbeider selvstendig, mens bare en av ti yrkesutøvere er selvstendige i tysk arbeidsliv som helhet.

Også de tyske forskerne mener at slike resultater svekker klassiske økonomiske modeller om at målet med arbeid først og fremst må defineres som å skaffe seg mest mulig penger på kortest mulig tid. uf@ap.no

Bildekøst: Lykke er ikke alltid nok. Her fra tariffkonflikten i 2006 da musikere, sangere og dansere protesterte gjennom Oslos gater.

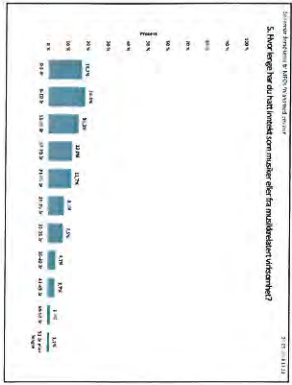
© Aftenposten

## Vedlegg: Egne undersøkelser

- 3) Intervjuguide for kvalitative intervjuer
- 4) Resultater kartlegging av frilanseres inntekter

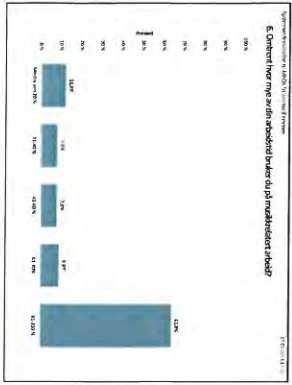






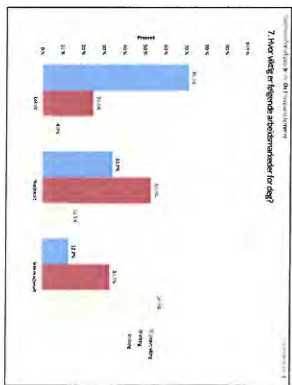
5. Hvor meget har du haft møde med medlemmer i mødebeten i ugen her?

Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1



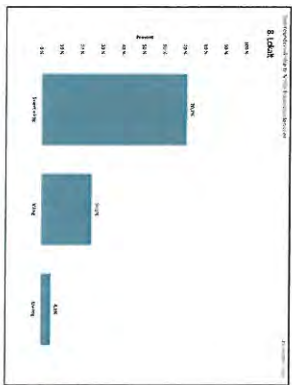
6. Omrent hvor mange af arbejderne har du i mødebeten i ugen her?

Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1



7. Hvor mange af arbejderne arbejder du for?

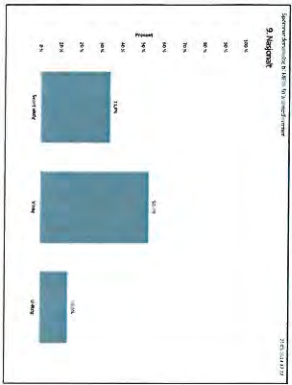
Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten
1	1	1	1



8. Løst

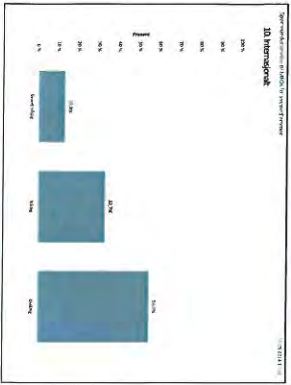
Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten	Møde i mødebeten
1	1	1	1

02.06.14



9.10.2014

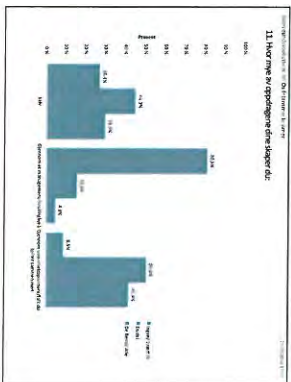
Land	Wahl
Landesamt	100
Landesamt	100
Landesamt	100



9.10.2014

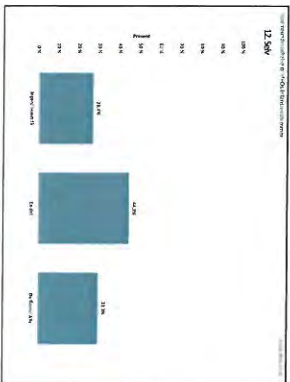
Land	Wahl
Landesamt	100
Landesamt	100
Landesamt	100

02.06.14



11.10.2014

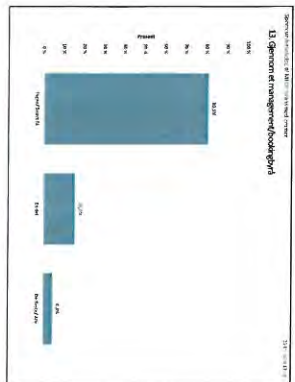
Land	Wahl
Landesamt	100
Landesamt	100
Landesamt	100



12.10.2014

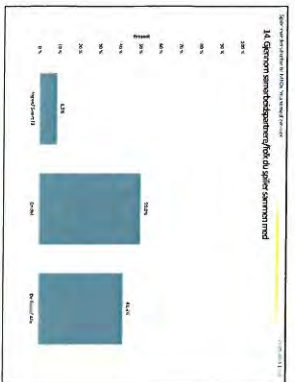
Land	Wahl
Landesamt	100
Landesamt	100
Landesamt	100





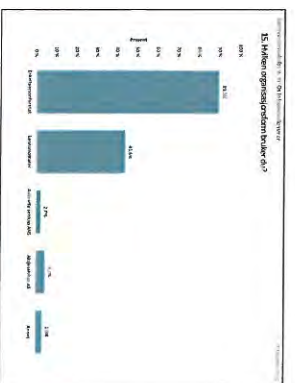
Sammanfattning av svar på frågan: 13. Genom en mångvetenskapligt förhållningssätt

Fråga	Ja	Nej
13. Genom en mångvetenskapligt förhållningssätt	17,0%	82,0%



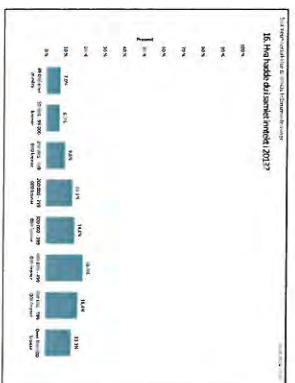
Sammanfattning av svar på frågan: 14. Genom sambandsverksamhet du gör samman med

Fråga	Ja	Nej
14. Genom sambandsverksamhet du gör samman med	2,0%	97,0%



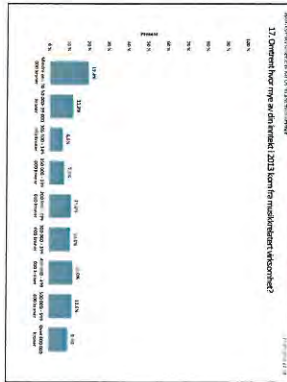
Sammanfattning av svar på frågan: 15. Måsten organiseras genom skolor etc?

Fråga	Ja	Nej
15. Måsten organiseras genom skolor etc?	95,0%	5,0%



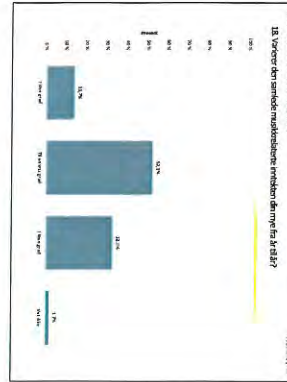
Sammanfattning av svar på frågan: 16. Mått på vad du samarbetar med 2013?

Fråga	Ja	Nej
16. Mått på vad du samarbetar med 2013?	2,0%	97,0%



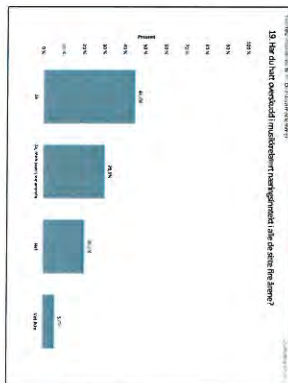
17. Omsætning i nye og gamle produkter 2013 (konfekt)

Produkt	Nye produkter	Gamle produkter
1	10	10
2	15	15
3	20	20
4	25	25
5	30	30
6	35	35
7	40	40
8	45	45
9	50	50
10	55	55
11	60	60
12	65	65
13	70	70
14	75	75
15	80	80
16	85	85
17	90	90
18	95	95
19	100	100



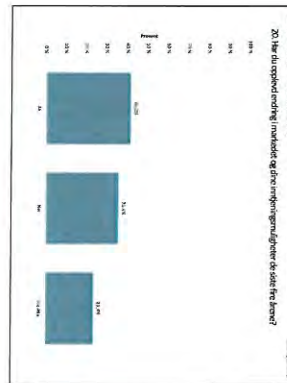
18. Omsætning i nye og gamle produkter 2013 (kondens)

Produkt	Nye produkter	Gamle produkter
1	10	10
2	15	15
3	20	20
4	25	25
5	30	30
6	35	35
7	40	40
8	45	45
9	50	50
10	55	55
11	60	60
12	65	65
13	70	70
14	75	75
15	80	80
16	85	85
17	90	90
18	95	95
19	100	100



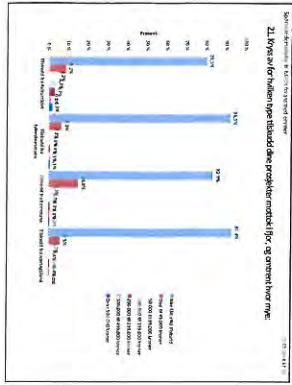
19. Har du haft omsætning i produkter i nævnte kategori i år og de seneste 5 år?

År	I år	1 år tilbage	2 år tilbage	3 år tilbage	4 år tilbage	5 år tilbage
1	10	10	10	10	10	10
2	15	15	15	15	15	15
3	20	20	20	20	20	20
4	25	25	25	25	25	25
5	30	30	30	30	30	30
6	35	35	35	35	35	35
7	40	40	40	40	40	40
8	45	45	45	45	45	45
9	50	50	50	50	50	50
10	55	55	55	55	55	55
11	60	60	60	60	60	60
12	65	65	65	65	65	65
13	70	70	70	70	70	70
14	75	75	75	75	75	75
15	80	80	80	80	80	80
16	85	85	85	85	85	85
17	90	90	90	90	90	90
18	95	95	95	95	95	95
19	100	100	100	100	100	100



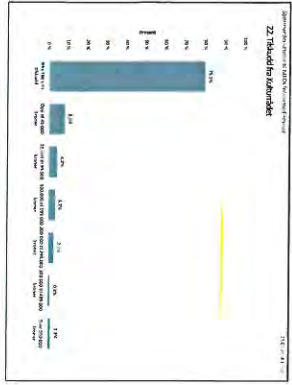
20. Har du oplevet ændring i omsætning af dine sølvsmykkeprodukter de seneste 5 år?

År	I år	1 år tilbage	2 år tilbage	3 år tilbage	4 år tilbage	5 år tilbage
1	10	10	10	10	10	10
2	15	15	15	15	15	15
3	20	20	20	20	20	20
4	25	25	25	25	25	25
5	30	30	30	30	30	30
6	35	35	35	35	35	35
7	40	40	40	40	40	40
8	45	45	45	45	45	45
9	50	50	50	50	50	50
10	55	55	55	55	55	55
11	60	60	60	60	60	60
12	65	65	65	65	65	65
13	70	70	70	70	70	70
14	75	75	75	75	75	75
15	80	80	80	80	80	80
16	85	85	85	85	85	85
17	90	90	90	90	90	90
18	95	95	95	95	95	95
19	100	100	100	100	100	100



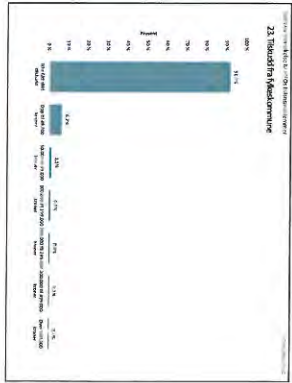
21. Hvor stort vilkøst kjøper du obligatortilbud og produkter med tilfys og omrenter høyere?

Produkt	Størrelse	Prosent
Obligasjonsfond	1000000	12%
	500000	28%
	100000	48%
	50000	12%
Obligasjonsportefølje	1000000	12%
	500000	28%
	100000	48%
	50000	12%
Obligasjonsobligasjoner	1000000	12%
	500000	28%
	100000	48%
	50000	12%
Obligasjonskreditt	1000000	12%
	500000	28%
	100000	48%
	50000	12%



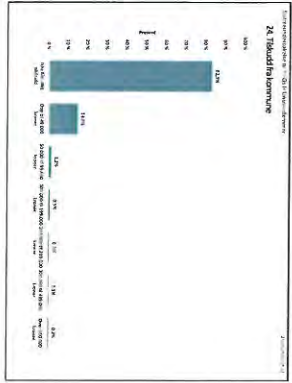
22. Tilbudt fra bankene

Bank	Prosent
Bank A	94%
Bank B	94%
Bank C	94%
Bank D	94%
Bank E	94%
Bank F	94%
Bank G	94%
Bank H	94%
Bank I	94%
Bank J	94%



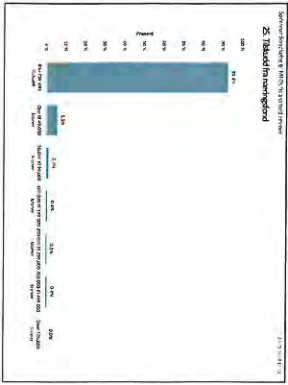
23. Tilbudt fra fiskehandlerne

Fiskehandler	Prosent
Fiskehandler A	94%
Fiskehandler B	94%
Fiskehandler C	94%
Fiskehandler D	94%
Fiskehandler E	94%
Fiskehandler F	94%
Fiskehandler G	94%
Fiskehandler H	94%
Fiskehandler I	94%
Fiskehandler J	94%



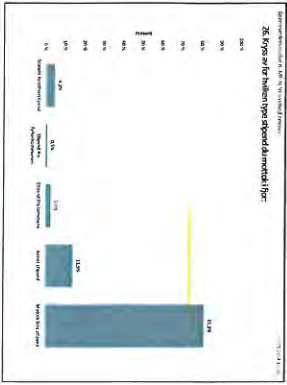
24. Tilbudt fra butikkene

Butikk	Prosent
Butikk A	94%
Butikk B	94%
Butikk C	94%
Butikk D	94%
Butikk E	94%
Butikk F	94%
Butikk G	94%
Butikk H	94%
Butikk I	94%
Butikk J	94%



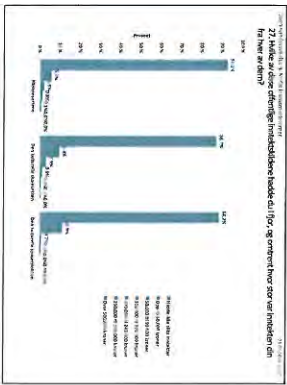
Spørsmål nr. 26: Hvor ofte har du været på arbejde i løbet af de sidste 12 måneder?

Spørgsmål	Procent
Ikke overhovedet	0,0%
1-2 gange	1,0%
3-4 gange	1,0%
5-6 gange	1,0%
7-8 gange	1,0%
9-10 gange	1,0%
11-12 gange	95,0%



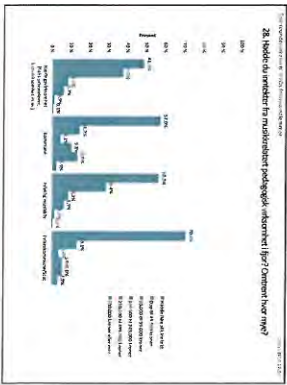
Spørsmål nr. 26: Hvor ofte har du været på arbejde i løbet af de sidste 12 måneder?

Spørgsmål	Procent
Ikke overhovedet	0,0%
1-2 gange	1,0%
3-4 gange	1,0%
5-6 gange	1,0%
7-8 gange	1,0%
9-10 gange	1,0%
11-12 gange	95,0%



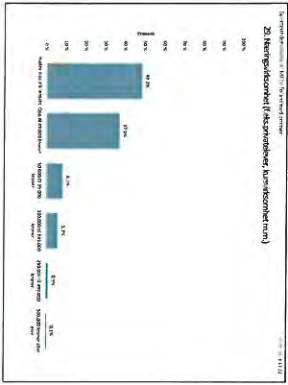
Spørsmål nr. 27: Måske er du blevet opfordret til at gå på arbejde, selv om du har været syg i løbet af de sidste 12 måneder. Hvor ofte har du gået på arbejde i løbet af de sidste 12 måneder?

Spørgsmål	Procent
Ikke overhovedet	0,0%
1-2 gange	1,0%
3-4 gange	1,0%
5-6 gange	1,0%
7-8 gange	1,0%
9-10 gange	1,0%
11-12 gange	95,0%



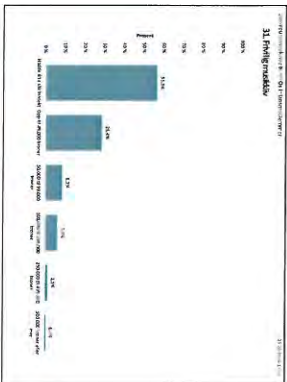
Spørsmål nr. 28: Hvis du er blevet opfordret til at gå på arbejde, selv om du har været syg i løbet af de sidste 12 måneder, hvor ofte har du gået på arbejde i løbet af de sidste 12 måneder?

Spørgsmål	Procent
Ikke overhovedet	0,0%
1-2 gange	1,0%
3-4 gange	1,0%
5-6 gange	1,0%
7-8 gange	1,0%
9-10 gange	1,0%
11-12 gange	95,0%



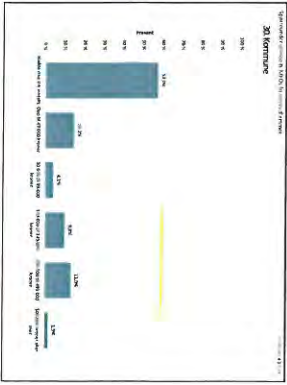
**20. Hattingskogen (faktisk resultat, kurskonstabel m.m.)**

Item	Value
1.0	12,5%
2.0	12,5%
3.0	12,5%
4.0	12,5%
5.0	12,5%
6.0	12,5%
7.0	12,5%
8.0	12,5%
9.0	12,5%
10.0	12,5%
11.0	12,5%
12.0	12,5%
13.0	12,5%
14.0	12,5%
15.0	12,5%
16.0	12,5%
17.0	12,5%
18.0	12,5%
19.0	12,5%
20.0	12,5%
21.0	12,5%
22.0	12,5%
23.0	12,5%
24.0	12,5%
25.0	12,5%
26.0	12,5%
27.0	12,5%
28.0	12,5%
29.0	12,5%
30.0	12,5%



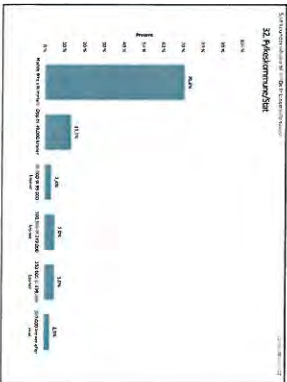
**21. Hattingskogen**

Item	Value
1.0	12,5%
2.0	12,5%
3.0	12,5%
4.0	12,5%
5.0	12,5%
6.0	12,5%
7.0	12,5%
8.0	12,5%
9.0	12,5%
10.0	12,5%
11.0	12,5%
12.0	12,5%
13.0	12,5%
14.0	12,5%
15.0	12,5%
16.0	12,5%
17.0	12,5%
18.0	12,5%
19.0	12,5%
20.0	12,5%
21.0	12,5%
22.0	12,5%
23.0	12,5%
24.0	12,5%
25.0	12,5%
26.0	12,5%
27.0	12,5%
28.0	12,5%
29.0	12,5%
30.0	12,5%



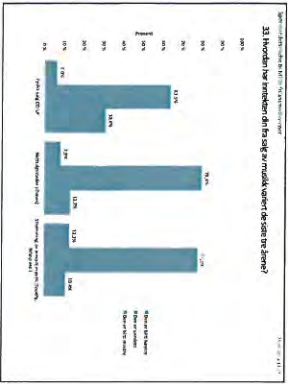
**30. Kottene**

Item	Value
1.0	12,5%
2.0	12,5%
3.0	12,5%
4.0	12,5%
5.0	12,5%
6.0	12,5%
7.0	12,5%
8.0	12,5%
9.0	12,5%
10.0	12,5%
11.0	12,5%
12.0	12,5%
13.0	12,5%
14.0	12,5%
15.0	12,5%
16.0	12,5%
17.0	12,5%
18.0	12,5%
19.0	12,5%
20.0	12,5%
21.0	12,5%
22.0	12,5%
23.0	12,5%
24.0	12,5%
25.0	12,5%
26.0	12,5%
27.0	12,5%
28.0	12,5%
29.0	12,5%
30.0	12,5%



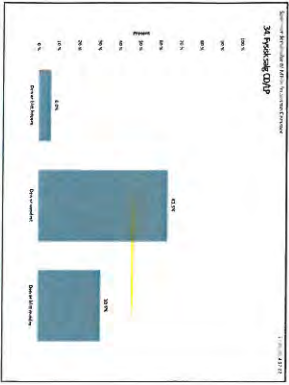
**32. Pjefjordmoen**

Item	Value
1.0	12,5%
2.0	12,5%
3.0	12,5%
4.0	12,5%
5.0	12,5%
6.0	12,5%
7.0	12,5%
8.0	12,5%
9.0	12,5%
10.0	12,5%
11.0	12,5%
12.0	12,5%
13.0	12,5%
14.0	12,5%
15.0	12,5%
16.0	12,5%
17.0	12,5%
18.0	12,5%
19.0	12,5%
20.0	12,5%
21.0	12,5%
22.0	12,5%
23.0	12,5%
24.0	12,5%
25.0	12,5%
26.0	12,5%
27.0	12,5%
28.0	12,5%
29.0	12,5%
30.0	12,5%



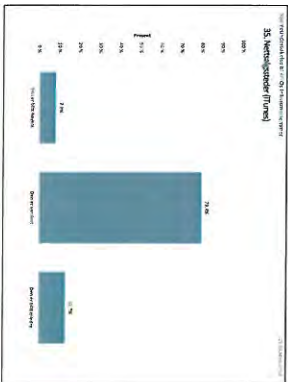
33. Menurut Anda, manakah di antara produk-produk tersebut yang paling banyak disukai konsumen?

Produk	Preferensi	Preferensi	Preferensi
Produk A	12%	78%	10%
Produk B	12%	78%	10%
Produk C	12%	78%	10%



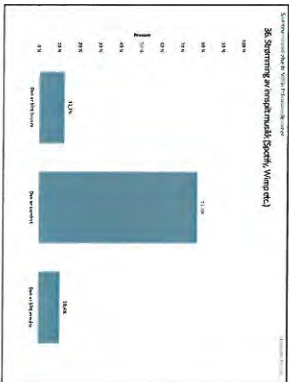
34. Produk mana yang paling banyak disukai konsumen?

Produk	Preferensi	Preferensi	Preferensi
Produk A	12%	78%	10%
Produk B	12%	78%	10%
Produk C	12%	78%	10%



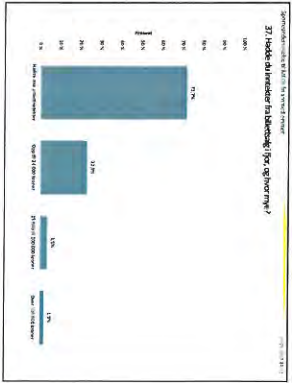
35. Manakah produk yang paling banyak disukai konsumen?

Produk	Preferensi	Preferensi	Preferensi
Produk A	12%	78%	10%
Produk B	12%	78%	10%
Produk C	12%	78%	10%



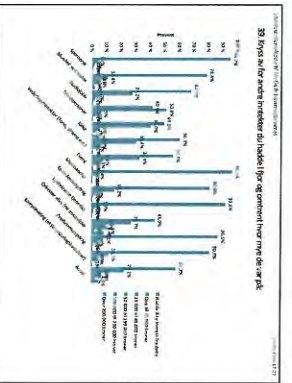
36. Bagaimana pendapat Anda mengenai produk ini?

Produk	Preferensi	Preferensi	Preferensi
Produk A	12%	78%	10%
Produk B	12%	78%	10%
Produk C	12%	78%	10%



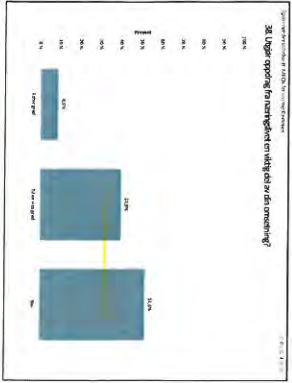
37. Hvilke af investorerne har den største % af børsnotering?

Investor	Antal børsnoteringer	Antal IPO'er	Antal IPO'er med succes
Goldman Sachs	122	122	122
Citigroup	122	122	122
Morgan Stanley	122	122	122



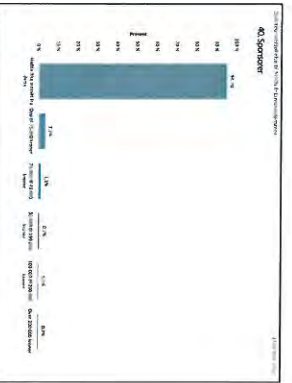
38. Hvor mange af de nye investorer har opnået succes med deres IPO?

Investor	Antal IPO'er	Antal IPO'er med succes	Success Rate (%)
Goldman Sachs	122	122	100%
Citigroup	122	122	100%
Morgan Stanley	122	122	100%
Bank of America	122	122	100%
JP Morgan Chase	122	122	100%
Wells Fargo	122	122	100%
Other investors	122	122	100%



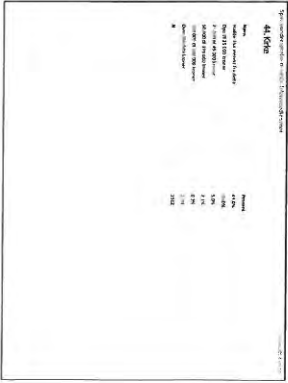
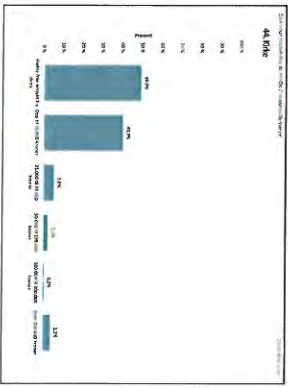
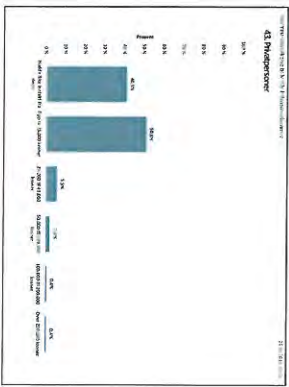
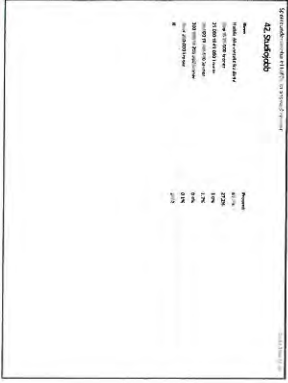
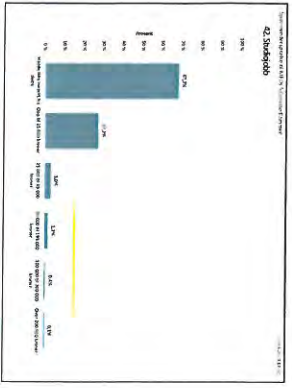
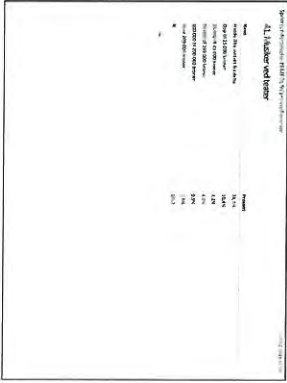
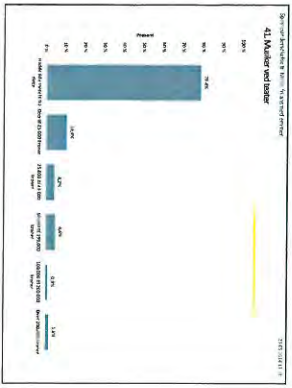
38. Hvor mange af de nye investorer har opnået succes med deres IPO?

Investor	Antal IPO'er	Antal IPO'er med succes	Success Rate (%)
Goldman Sachs	122	122	100%
Citigroup	122	122	100%
Morgan Stanley	122	122	100%



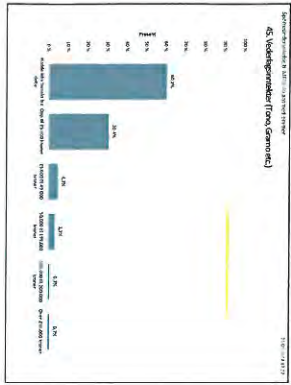
40. Spørgsmål

Investor	Antal IPO'er	Antal IPO'er med succes	Success Rate (%)
Goldman Sachs	122	122	100%
Citigroup	122	122	100%
Morgan Stanley	122	122	100%
Bank of America	122	122	100%
JP Morgan Chase	122	122	100%
Wells Fargo	122	122	100%
Other investors	122	122	100%





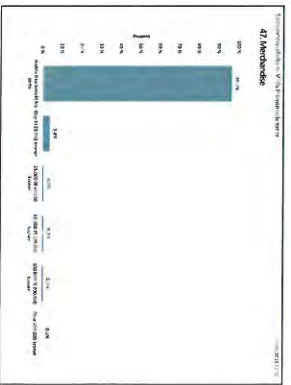
02.06.14



**45. Vorkursparameter (Fokus Geometrie)**

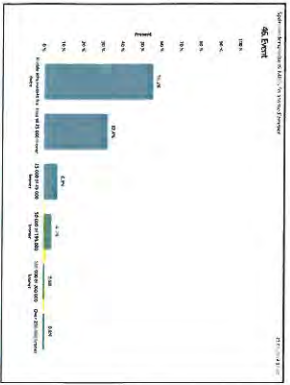
Item	Ergebnis
1. Vorkursparameter	4,76
2. Vorkursparameter + Fokus Geometrie	5,00

02.06.14



**42. Mischklausur**

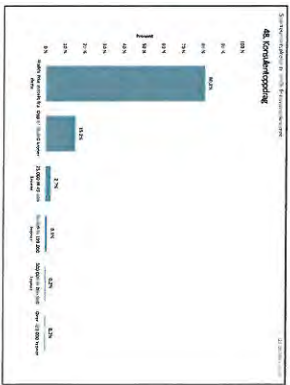
Item	Ergebnis
1. Mischklausur	5,00
2. Mischklausur + Fokus Geometrie	5,00



**46. Ernst**

Item	Ergebnis
1. Ernst	4,76
2. Ernst + Fokus Geometrie	5,00

23

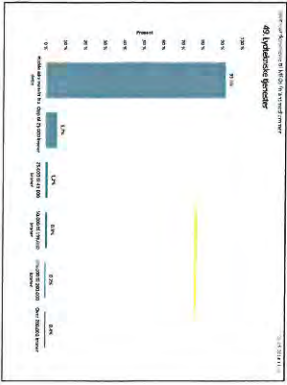


**43. Fundamentklausur**

Item	Ergebnis
1. Fundamentklausur	5,00
2. Fundamentklausur + Fokus Geometrie	5,00

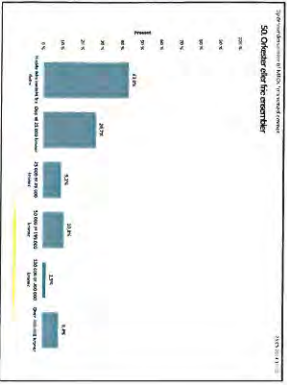
24

02.06.14



39. Maleschke Gender

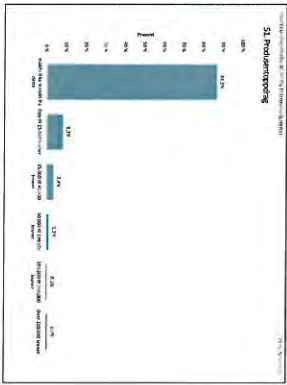
Name	Person
Maleschke Gender	91.6%
Gender	8.4%



39. Oktober der Mieschler

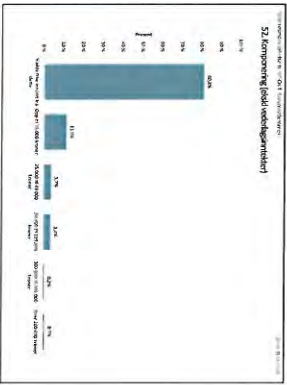
Name	Person
Oktober der Mieschler	91.6%
Gender	8.4%

02.06.14



32. Kromponng (sdst-vndkgenminder)

Name	Person
Kromponng (sdst-vndkgenminder)	91.6%
Gender	8.4%



32. Kromponng (sdst-vndkgenminder)

Name	Person
Kromponng (sdst-vndkgenminder)	91.6%
Gender	8.4%

25

26

02.06.14

### Vedlegg: Annet

5) Raknes, Eldbjørg (2014): *Entreprenørskap for musikarar*. Forelesning. OSLO: Norges Musikkhøgskole, 14.mai 2014.

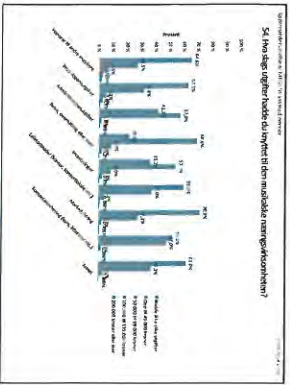
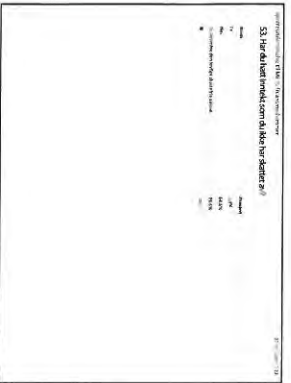
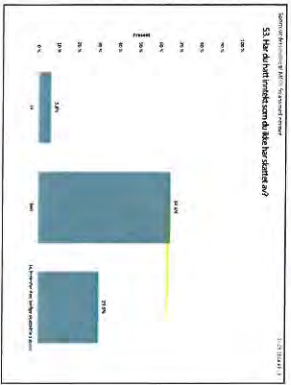
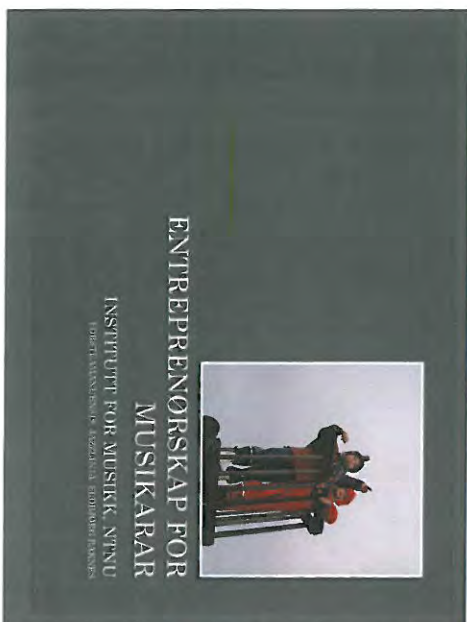


Table showing the distribution of responses for the question 'Hvorvidt du mener du ikke har talent?'. The table lists various response categories and their corresponding percentages.

Response	Percentage
Ja	10%
Nei	90%

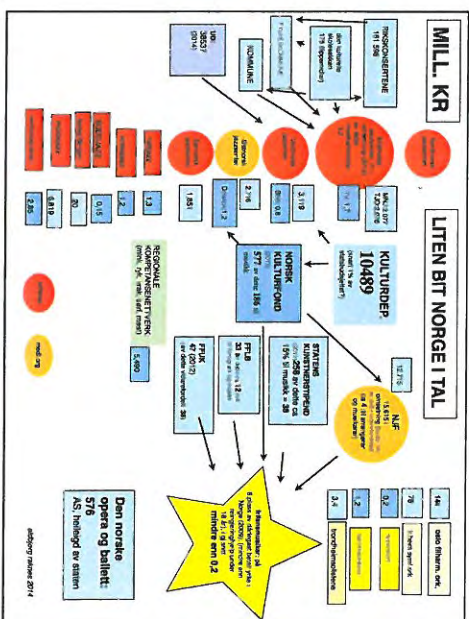


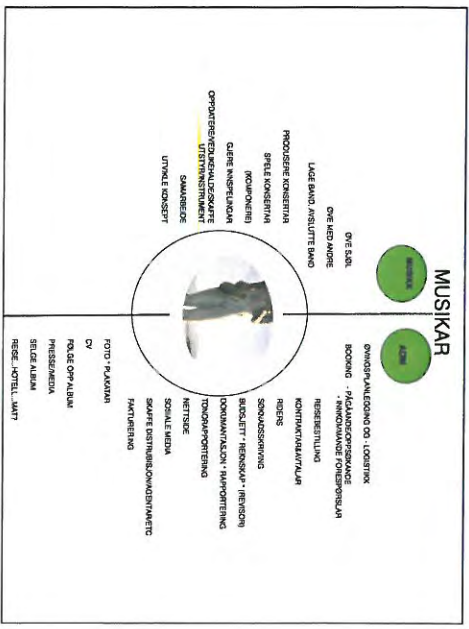
**KVA I VERDA ER EIN MUSIKAR?**  
 Politisk  
 Sosialt  
 Berednings- og muligheter  
 Institusjonar, organisasjonar

**TID & PRIORITERING**  
 Kunstnerisk & marknadsmessig  
 Direkteiar utvikling  
 Investering  
 Lengdtidighet & kortslupneit  
 Kommunikasjon

Holbar i dti profesjonelle musikkiv

**KVEN ER DU? KVA VIL DU? KORLEIS SKAL DU FÅ DET TIL?**





**MAREKADDER**  
 Oprezite  
 Lektorskomuštari (Nepred)  
 Diktirskomuštari

REV. INSE  
 Kambare, lezvanje o.l.  
 karni, forklap & in govorar  
 karni, forklap & in govorar  
 vidonje, in govorar  
 Sposovica, karni govorar  
 Parnomakendunje  
 Bivne are, are, inaktiv

Kompozicij, lezav, govorar, in aktiv  
 Inaktiv, inaktiv, inaktiv, in aktiv  
 Kompozicij, lezav, govorar, in aktiv

**SYNTEGIFRING**  
 CV  
 Biv, historioechnje  
 Harmonije  
 Pressibile  
 Viseel komunikasjon  
 Verbal komunikasjon  
 Internet  
 Sosiale media  
 Presse, media  
 Network, kontraktar

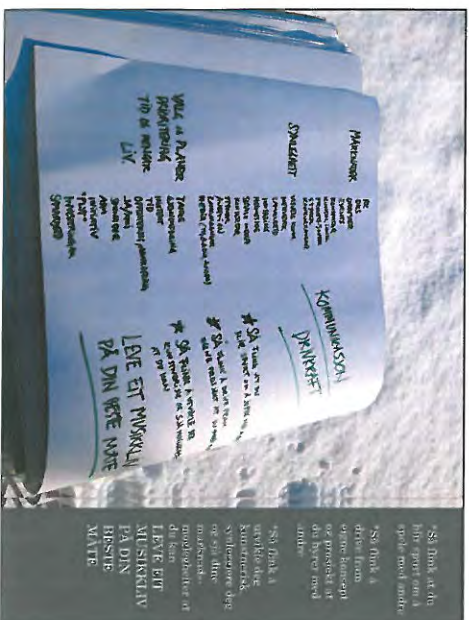
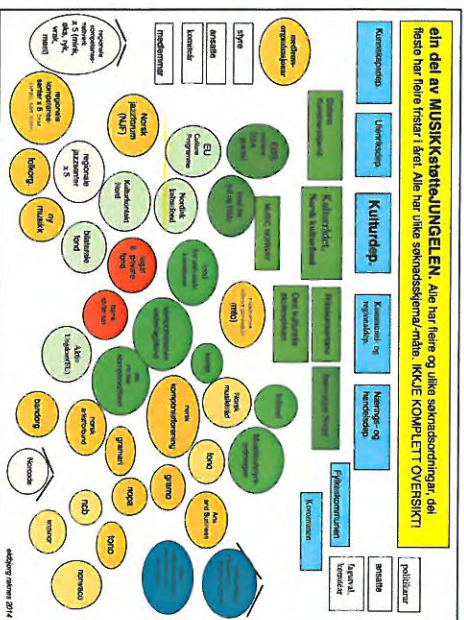
Inspedijar, og nigrivasar  
 Dokumentasjon

**PENGAER & ORGANISERING**  
 As, gnt, ans  
 Skort & Hanne  
 Fast & Del, kom & mezzie

Budsjer & rodnaskip  
 Investering  
 Pysne, honorar, kom  
 Treveselkop, ve, ve, ve, ve, ve

Sporteventuar  
 Soknare  
 Prospektivare  
 Ulike samarbeidsformer  
 Styre, og styvordform

Hellberedde tilare, po, spoksky, planer



6/3/14

**OPPLÆGG 7.3 stud p.**

**STUDIUMTAR:**  
 Operatørisk for MA. utvevnende  
 Valgfart perspektiv for BA med  
 vesent musikktromning eller distarvante

**Kollesanderveivning B. 7. dages 1-8 bokser**  
 Forelesninger: Alder, spesia og ermpor  
 Individuell veivning 1. pr student

**Seritidre oppbeve:**  
 4-7 Av sider (M. imbevarst innan frst)  
 Mundrer eksamen 20 min  
 Sessoner: Egdavret + aksjere  
 Bestart i/ikr bestart

**GJESTFAR:**  
 Et drone musikkerer, arrangerer, akkordle  
 oppbeve + Kspertise i eksamen og m d.  
 Ramme og fagansvar og lever og 00 pr m.

6/3/14

**OPPGRVDE:**

4-7 Ansvarer i et samle pgr-ft  
 leverer pr. med innan frstion

**1) Din CV, 1 side**

**2) Pressehite av de:**

3) Kort prosjektseridning (1 spesntikk  
 eksamenisjons + søknadsbrudstet i1 dome  
 "rekvisisjon" slik du ser for meg(er) kjon til å  
 bli i praksis

4) 5-avs "brudsjetthite" for ditt musikkre  
 2014 - 2015 inkl. sersessivnto i formoenorm  
 om postare/innholdet i 2014



ENTREPRENØRSKAP  
FOR MUSIKARAR  
starta opp var 2013 og  
harde 42  
22 studenter  
jazz og klassisk  
dram  
100% leverte oppgaver innan  
tidsen  
09  
100% bestod eksamenen  
12013 har omnet nye  
22 studenter  
100% av 12  
musikk studenter 3 de (50)  
Bande og barnesville:  
Eidougé Kofinos  
fosteremmenens fortlipa  
Institutt for musikk, MNLU