



UNIVERSITETET I
NORDLAND

HANDELSHØGSKOLEN I BODØ • HHB

MASTEROPPGAVE

Strategier for å overleve som frilansmusiker

Mona Askerød
Studnr 996655

MBA HHB Bodø
BE 323E



Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	4
1.0 Innledning.....	5
2.0 Kontekst - om kulturnæring, kunstnerpolitikk og frilansmusikere	9
2.1 Kulturnæringene, verdiskaping, forbruk og sysselsetting	9
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
2.2 Politikk og forskning.....	13
2.3 Frilansmusikere: Hva gjør de, og hva tjener de penger på?.....	15
2.4 Hvem er markedet og kundene?.....	16
2.5 Oppsummering.....	16
3.0 Teoretiske perspektiver	17
3.1 Definisjoner og frilansmusikeren som entreprenør	17
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
3.2 Det post-fordistiske næringslivet: perfekt for frilanserne?	22
3.2.1 Endringer i kulturarbeidslivet over tid	23
3.3 Strategier for å overleve	25
3.3.1 Om forretningsideen	25
3.3.2 Om strategi	26
3.3.3 Markedsføring	26
3.3.4 Marked og prissetting	27
3.4 Forskningsmodell	28
3.5 Oppsummering	30
4.0 Metode	31
4.1 Valg av forskningsdesign og metode	31
4.2 Valg av forskningsspørsmål og utvalg	32
4.2.1 Hvordan sikret jeg meg relevante informanter?	33
4.2.2 Kort om informantene	35
4.3 Prosedyre og analyse	37
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
4.4 Om spørreundersøkelsen til MFO-medlemmene	40
4.4.1 Var det klokt å samarbeide med MFO?.....	41

4.5 Undersøkelsenes totale gyldighet	42
4.5.1 Intervjuene	42
4.5.2 Spørreundersøkelsen.....	43
4.6 Oppsummering	43
5.0 Empiri og analyse	44
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 ha arbeid	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, uskrevne regler og konkurranse	53
5.2.5 Konkurransefortrinn	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: Prisfastsetting, honorar og forhandlinger	60
5.3.4 Å skaffe inntekter 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 støttebasert	68
5.5 Oppsummering	69
6 Konklusjoner	71
Litteraturliste	74

Figurer

Figur 1: Musikalske og administrative oppgaver for en frilansmusiker.....	side 6
Figur 2: Kreative næringer, kulturnæringer og opplevelsesnæringer.....	side 10
Figur 3: Verdikjeden i musikkbransjen, aktører og oppgaver.....	side 15
Figur 4 «Andre inntekter», fra frilansundersøkelsen.....	side 59

Vedlegg

- 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.
- 3) Intervjuguide for kvalitative intervjuer
- 4) Resultater kartlegging av frilanseres inntekter
- 5) Raknes, Eldbjørg (2014): *Entreprenørskap for musikaner*. 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 innsyn i kulturøkonomien – og det villniset den er av ulike offentlige støtte- og prosjektordninger, vederlagsinntekter, offentlige og halvoffentlige og private oppdragsgivere og ansettelser. Økonomien framsto for meg som helt ugjennomtrengelig. Jeg har tidligere forholdt meg til landbruksøkonomi og medieøkonomi, 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 tålmodig og hjelpsom og gitt gode og konkrete tilbakemeldinger som har vært til stor hjelp.

Kollegene i Musikkultur har holdt ut med en sjef som har vært i overkant opptatt 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 t r e n g e r hjelp utenfra for å opprettholde stamina.

Jeg vil også nytte høvet til å takke Handelshøgskolen i Bodø for tre lærerike og morsomme år på MBA.

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 rytmiske sjangre. Informantene dekker bredt i musikalske sjangre og instrumenter, og er i alder fra slutten av tjueåra til slutten av femtiåra. 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 – spillejobber fører til flere spillejobber og utvidet nettverk. Dessuten gjennom mye 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 konserter, søknadsskriving og rapportering.

Man skaffer seg oppdrag via nettverk, ved å ha høy kompetanse, opptre profesjonelt og være aktiv 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 bred 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 konkurransefortrinn å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett

positivt på hos støtteinstansene. 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 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 de ikke trengte å søke dem, og ville heller forholdt seg til et bedre fungerende marked. Støtteapparatet – 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 inntjeningsfokus. 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 – likt andre entreprenører har de blitt selvstendige for å kunne jobbe ut fra egne ideer.

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

Temaet 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 frilansmusikerne 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

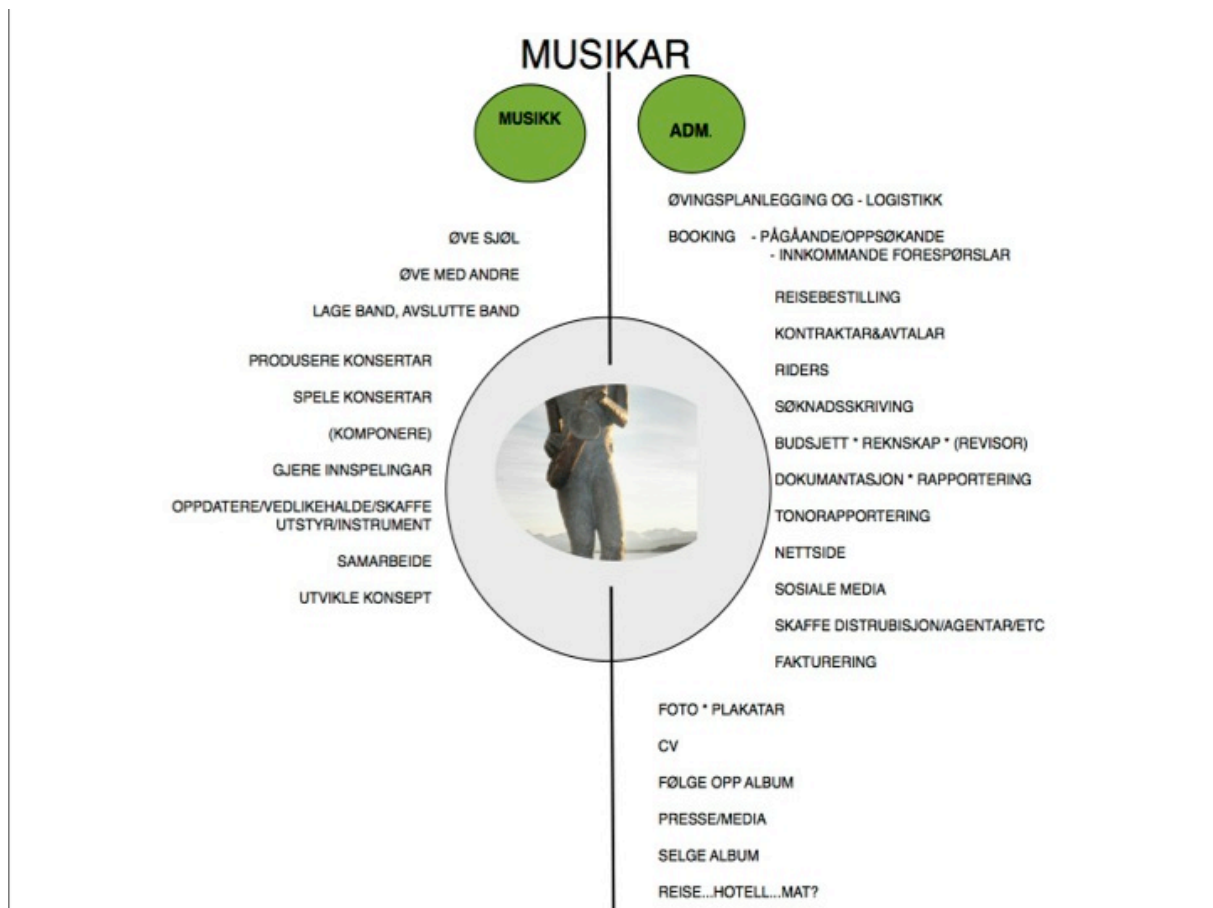
På bransjedag for frilansmusikere i Oslo i slutten av mars 2014 var jazztrommeslager Tollef Østvang utfordret til å si noe om hvor skoen trykker for frilanserne. Svaret hans dreide seg veldig lite om musikk. Han var først og fremst opptatt av hvor mye annet det innebærer å være frilansmusiker:

– 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 attpåtil, 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 frilansjobbing med små og store stillinger, og begrepet «porteføljearbeidsliv» tas mer og mer i bruk for å beskrive de såkalt 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 jobbinnholdet 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 kulturnæring 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 nærsagt alle 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 Nationens småbedriftsbarometer, som jeg selv var med på å etablere, og som i ettertid er overtatt av andre. Også i kulturlivet brukes begreper som kulturentreprenør og kulturelt entreprenørskap, ikke minst av kulturpolitikere, som viser stigende interesse for kulturentreprenørskap. Siden mye av økonomien i kulturlivet er offentlig, spiller det alltid rolle hva politikerne 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 frilansmusikerne 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. Frilansmusikerne 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, kunstners levekår, sosiale ordninger ved sjukdom eller svangerskap og ikke minst: Hvor pengene kommer fra, hvor mange inntektskilder én 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, kokte 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 noenlunde normalt liv – å kunne brødfø egen husholdning. I dette ligger ingen definert levestandard.

Jobb: Betyr arbeidsoppgaver. For mange av informantene brukes uttrykket ofte om spillejobb, 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 kna godt jobbe uten å tjene penger, og det er ikke irrelevant i denne bransjen.

Oppgavens videre oppbygging

I det neste kapitlet 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 tiltaks- og politikkpakken «Fra gründer til kulturbedrift» som den rødgrønne regjeringen la fram seinvåren 2013. Fra innledningen:

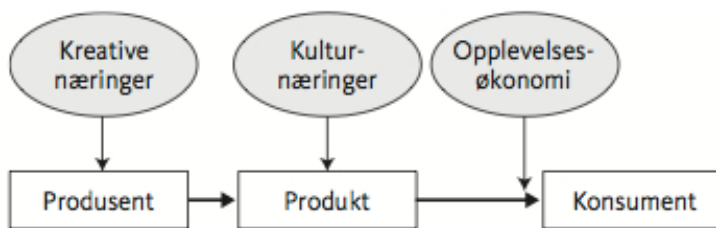
Kulturnæringene har mange av de egenskapene som trengs for at norsk næringsliv skal lykkes med å være innovativt og omstille seg. Kulturnæringene kan bidra til innovasjon og økt konkurransevne i det øvrige næringslivet.

Kulturnæringene bidrar også bredere til samfunnsutviklingen ved å fremme stedsattraktivitet 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 utviklingstrekk 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 gründer 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 Sigrid Røyseng (2011) viser, tilnærmer 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 produsentleddet i denne kjeden. Oppgava handler om frilansmusikere, og de vil omtales vekselvis som kunstnere, kulturarbeidere, entreprenører, kulturentreprenører og frilansmusikere, etter sammenhengen 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 innafor 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 k u n oppleves samtidig som den skapes. Det samme gjelder for en konsert, men musikere lever også av å skape en vare som kan selges også etter at den ble skapt – som innspilt 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 én 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 innspilt musikk, digitalt (lastet ned og strømmet) 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 bransjenettstedet Ballade under tittelen «Kritikk mot nye bransjetall» (Rognerød 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 tilsvarer om lag 79 000 personer. Av disse befant så vidt over 15 000 (19 prosent) seg i kategorien utøvende kulturnæringer, som er musikk, scenekunst og undervisning. Antallet *årsverk* 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 frilansmusikere. Det er umulig å fastslå hvor mange frilansmusikere som finnes i Norge. Frilansmusiker er ikke en beskytta tittel, så hvemsomhelst kan kalle seg det. Svært mange tar noen frilansoppdrag 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 pekepinner på hvor mange som finnes. I medlemslistene til Musikernes Fellesorganisasjon (MFO) er omlag 2100 personer registrert som hel eller delvis frilanser. Det er rimelig å anta at disse har frilansing som en stor del av arbeidslivet. I Gramart, interesseorganisasjonen for utøvende musikere i alle sjangre, er det omlag 4000 medlemmer, så godt som alle frilansere. Til sammen 6000. Noen er medlem begge steder, og ganske mange som reelt jobber som frilansmusiker er ikke medlem noen av stedene. Naturlig nok har ingen av bransjeorganisasjonene tall på hvor mange som ikke er medlemmer, men det finnes presedens for å beregne et antall. Heian et.al (2008) anslø hvor mange aktive kunstnere som fantes i Norge i 2006, riktignok dreide dette seg om alle kunstnergrupper, og både frilansere 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 frilansmusikere. 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 kulturopplevelser 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 pensjonsgivende 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 sammenliknes, av beregningstekniske 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 pensjonsgivende 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. Telemarksforskning 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 ”trangt” marked.» (Heian et.al 2008:285-286). Dessuten, sier forskerne, er mange kunstnere selvstendig næringsdrivende som veksler mellom produksjonsår og salgsår, og dermed vil ha store inntektsforskjeller fra år til år.

Ifølge 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 musikere 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 frilansmusikere i dag mener om mulighetene for å skape seg en inntekt til å leve av. Vi viser også tall fra en undersøkelse om hvordan frilansmusikerens 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 det 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 kulturbygg, 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 rytmiske 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 sjangerspesifikke 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 åpenbart 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 kompetanseheving 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 Røyset 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 retorikk.

[]

En stor del av rapportene framstår dessuten som en uklar blanding av deskriptivt og normativt innhold. Dels presenterer rapportene ulike typer empiriske dokumentasjon om kulturnæringene, og dels målbærer rapportene et budskap om at kulturnæringene representerer en løfterik framtid som det bør satses ytterligere på. Det er påfallende at det normative budskapet, dog med ulik styrke, er så gjennomgående i disse rapportene. (Røyset 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 evaluere – og kanskje også rettferdiggjøre – eksisterende politiske

finansieringstiltak. Lite er gjort i Norge ut fra kulturarbeidernes ståsted. De store undersøkelsene om kunstneres levekår (siste gang gjort i 2006) er unntakene, og Mangset og Røysengs store arbeid på kulturelt entreprenørskap, som vi skal komme tilbake til i kapittel 3. I disse dager foregår et arbeid ved psykologisk institutt 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. Regjeringen har lyst ut en konkurranse om å etablere et kunnskapssenter for kulturnæringene. Konkurransen hadde søknadsfrist i begynnelsen av mai 2014, fikk fem søkere og var ikke tildelt da denne oppgaven ble levert. I pressemeldingen – og utlysningsteksten – het det at «Senteret skal være en kunnskapsleverandør som utfører egen forskning, samler inn, bearbeider og analyserer eksisterende kunnskap om kulturnæring og kulturnæringsutvikling, og formidler dette. [...] Etableringen av senteret er ett av flere kunnskapstiltak 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?

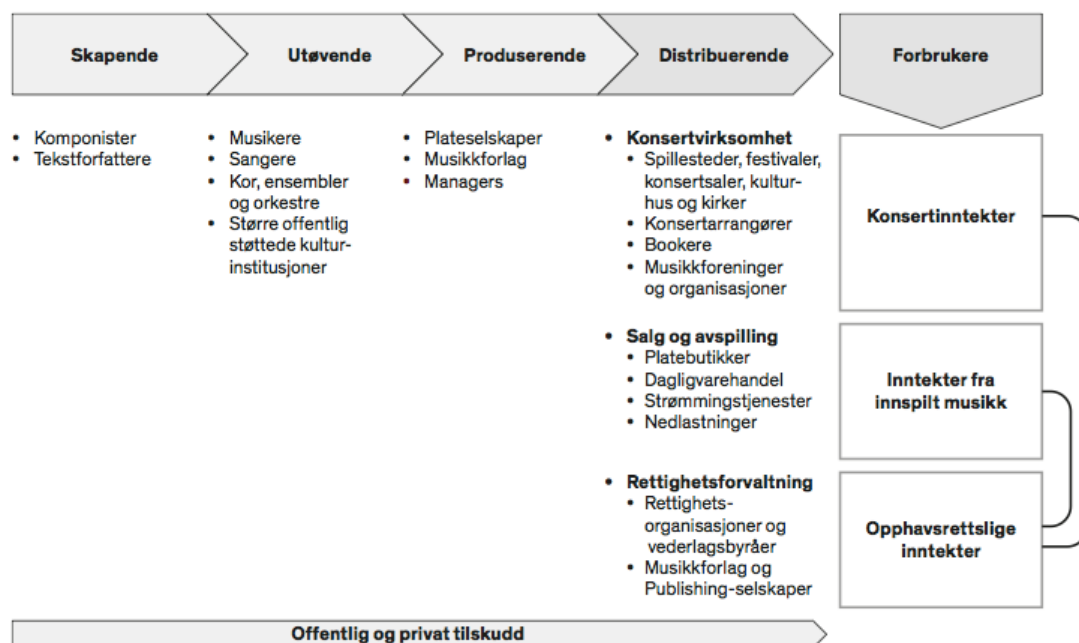
Vi har sett at man må være forberedt på å tjene lite som frilansmusiker – eller kunstner – men hva gjør man egentlig for å få inn pengene? Musikere leverer, svært forenklet, to typer inntektsgivende produkter.

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 sørge 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 innspillingsstøtte og publiseringsstøtte.

Musikere leverer også en tjeneste, i form av konserter og forestillinger i egen regi eller i samarbeid med andre, eller som oppdrag for andre som produserer konserter og forestillinger eller studioer, teatre og liknende. 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. Frilansmusikere 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, aktører og oppgaver. Musikk i tall (2012)

2.4 Hvem er markedet og kundene?

Vi utenforstående liker å se for oss at publikum er markedet for frilansmusikere. 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 makt til å hyre inn en musiker (eller la være) og til å forhandle eller bestemme inntektsnivå 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 kunstneres inntekter viser at det er lite penger å tjene på å være kunstner – hvertfall hvis du ikke er stor stjerne. 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 frilansmusikerne som entreprenører, og målet er å få informantene til å reflektere rundt det å etablere seg og overleve som frilansmusiker. Jeg tar 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 *Gründerhåndboka* fra 2002. I tillegg er det etter hvert gjort en del arbeid på kulturelt 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 arbeidsstyrken, eller den enkelte frilanser. 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 kartelegge holdninger til entreprenørskap. De intervjuet en lang rekke kulturelle entreprenører (vi kommer tilbake til begrepet) og ga ut boka *Kulturelt 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 frilansmusikeren som entreprenør

En frilansmusiker jobber uten å være ansatt noe sted, altså ved å sysselsette seg sjøl. Jeg konsentrerer meg her om frilansmusikere 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 betegnelser på måter å jobbe på som ikke er autorisert og anerkjente definisjoner. I denne oppgaven møter vi begrepet «artist» 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 skilles mellom «frilansere» og «selvstendig (næringsdrivende)», der frilansere hovedsakelig vikarierer eller tar engasjement i orkestre, ensembler, teatre og ofte hovedsakelig har lønnsinntekt, mens selvstendige hovedsakelig har næringsinntekt. Hvor tydelige disse skillene er, varierer mellom miljøene. Definisjonene i dagligtalen 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 uansett, 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* kjendisene eller uavhengig av dem, i ulike former for sammensetninger og sammensatte liv. Noen utgir innspilt musikk, i eget navn, som del av ensembler eller fordi de er hyrt inn til innspillinger. De fleste opptrer for titusenvis av publikum hvert år, men synes sjelden eller aldri i presse eller når politikerne 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. Begrepene 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 sier 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 ideer, som våger det ukjente og som tar kalkulerte 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 [1911/34] 2000:70).

Betyr 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), selvrealisering, økonomiske muligheter og å kunne delta i hele prosessen i bedriften (Kolvereid 1996: 29). Vi kommer tilbake til hvordan disse definisjonene kan se ut for frilansmusikere lenger nede. 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 iboende motsetning mellom kunst og næringsliv. Som næringsdrivende forventes man å fokusere på inntjening og drive bedrift med tanke på økonomisk vekst, eller minimum stabilitet og overskudd. All økonomisk teori – og det næringsrettede virkemiddelapparatet – er grunnlagt 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. Kunstbaserte 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 ufint å snakke om penger (Heian et.al 2008: 22).

Røyseng er også inne 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 kommersielle interessen» (Røyseng 2011: 11). En tysk undersøkelse fra 2012 viste også at

musikere er blant de lavest lønnede i arbeidslivet, men også blant dem som i minst grad oppgir penger som viktig for trivsel i arbeidsforholdet (Hellstrøm 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 opphevet – at også kulturarbeidere aksepterer at de må tjene penger og tilpasse seg en slags markedsøkonomi. Mangset og Røyseng fant i sin studie av kulturentreprenører at dette bildet ikke er helt riktig, men heller ikke helt galt (2009: 221). Kunstnerne 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. Kulturarbeiderne de har intervjuet skiller mellom kulturarbeid som oppfattes som del av en kald og kynisk kommersialisme (å «designne tannkremtuber»), 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 salgbart. Noen gir også uttrykk for et mål om å tjene penger.

3.1.3 Er frilansmusikere entreprenører?

Denne oppgaven dreier seg om frilansmusikere, altså kunstnere, som jobber selvstendig. Er det noe annerledes med entreprenører i kulturfeltet? «Kulturentreprenør» dukket opp som en kategori på slutten av 1990-tallet. En av de som snakket høyest og mest om denne «nye» typen entreprenører var Charles Leadbeater. Sammen med Kate Oakley intervjuet han en rekke kulturentreprenører i mange kulturkategorier 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 mangslylere som tar alle roller i en kunstnerisk prosess: De er utøvere, produsenter, designere, detaljister og selgere. De jobber med uformelle nettverk, og ansetter venner og tidligere klassekamerater. De har ikke vekst som mål og virksomheten får en uklar 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 kulturarbeiderne 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 frilans/selvstendige kunstnere ikke forstår seg selv som kulturentreprenører (2009: 224). Kunstnernes selvforståelse er koplet til feltene de jobber på og til det å – mer og mindre frivillig – drive eget firma.

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

Frilansmusikere 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 frilansmusiker. 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 musikerne, men det er hevet over tvil at frilansmusikere ønsker å skape noe av verdi. Lenger nede skal vi se på hva «verdi» betyr.

Kolvereids og Schumpeters definisjoner tar utgangspunkt i at en entreprenør virkelig ønsker å drive for seg selv. Det er rimelig å anta at norske frilansmusikere er mer som Coulsons gruppe av entreprenører som blir det fordi det er sånn det er, ikke fordi de egentlig har tatt 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 frilansmusikerne 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 Kolvereids 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 kunstnernes 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 like at det blir tydelig hvor spesielt markedet for kunstnere egentlig er: Som kunstner skal du sikre at du kan levere 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 forspent 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 sikkerhetsnett 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 frilansmusikerne i? Hvordan ser kulturnæringslivet – og kulturarbeidslivet ut? Har det endret seg over tid?

Begrepene «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 skiftene også

ført til varierende begrepsbruk på kunstnerne. På 80-tallet ble det stuerent – 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 tyngre vektlagt fra kulturpolitisk hold. Seinst i Fra gründer til kulturbedrift-tiltaksplan 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 kunstnerne. 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. Tellinger 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 seinmoderne arbeidslivet som defineres ved stadig større krav til fleksibilitet, deltidsarbeid, 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 ett 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

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

Sosiologen Pierre-Michel Menger oppsummerte rundt årtusenskiftet en rekke studier av kunstneres 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 reference 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 årevis, og at det strømmet til nye mennesker som ønsket en karriere som kunstner. Det samme sier Mangset (2010:392).

Det som er spesielt for kunstfeltet, sier Menger, er at det har vært tidlig ute med en utvikling som viser seg stadig sterkere i arbeidslivet forøvrig: Frilansvirksomhet, kortvarige og midlertidige jobber og mer og mindre frivillig entreprenørskap sprer seg til stadig flere bransjer. Dette kjenner vi godt fra det norske arbeidsmarkedet også, der det oppmuntres til entreprenørskap, frilansarbeid blir mer vanlig, at det innenfor en såpass ulogisk bransje som helse startes 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 ballett/dans, 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 arbeidsstyrken i sektoren. Kunstnerne rapporterte selv om inntektsnivå, antall timer i arbeid og antall oppdrag. Her fant Menger i all hovedsak at arbeidsmarkedet ekspanderte, at kunstnerne 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 én type jobb, og én jobbidentitet. Både fordi kunstnere ofte har flere jobber, også utenfor eller i

utkanten 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 frilans, og peker på at det at kunst som arbeidsplass er så attraktivt gjør at man kan sikre en pool av undersysselsatte, en slags reservestyrke, 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 rasjonelt 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 kunstnerne beveger seg mellom arbeidsmarkeder som er trange og mer åpne for å redusere risikoen. Dessuten at det er vanskelig å snakke om undersysselsetting 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 frilansmusikerne 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 musikervirksomhet 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 konkurransefortrinn og hvilke slike fortrinn de fokuserer på i sin overlevelsesstrategi, under etablering og seinere.

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 forretningsidé – som Menger sier, består et kunstneryrke av veldig mange ulike yrker. Hver enkelt frilansmusiker kan nok i utgangspunktet definere sin forretningside smalere, 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 tilfredsstillere 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 jobber, som Kolvereid sier, «å finne potensielle kunder og forsøke å overbevise dem om at produktet tilfredsstillere 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 frilansmusikerne, antar vi ikke at vi finner mye planlagt strategi, men mye 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 Fjelldal-Soelberg (2010) har påpekt. Markedsføring er ikke bare annonser i avisen og på youtube, men også andre måter å henvende seg til omverdenen på. Kolvereid sier at en nyetablert 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 frilansmusikerne. I et marked som består for en stor grad av nettverksjobbing, er antakelig mye basert på nettopp tillit og seriøsitet. Bhidé (2000) er inne på noe av det samme når han fremhever at en etablererbedrifts 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 Menger 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 tredje – som å være en av to langeleikspillere 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 konkurransetankegangen 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. Knappt 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 (Kolveid 2002: 66ff). Kolveid 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 Kolveid nevner sammensetning av sortiment, unik kvalitet, skreddersy produkter for den enkelte kunde eller å gi noe ekstra, som for eksempel god service.

Bhidé (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 liknende. Finnes det noe som kan sammenliknes med dette blant musikere?

Det kan være vanskelig å relatere disse begrepene til den handelen som foregår på kulturmarkedet, også blant frilansmusikere, men noe kan vi se som kan likne. Det nærmeste vi kommer er å si at frilansmusikere satser på kvalitet, og at det handler om musikalske kvaliteter. Hva slags musikalske kvaliteter som er etterspurt 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. Kolveids definisjon av spesialist-strategi er at man enten satser på smalt produktspekter eller smalt markedssegment, mens generalist-strategien er å prøve å betjene et helt marked. Noe tilsvarende for musikere handler om å velge musikalsk(e) sjanger(e) og dermed egentlig ha valgt ett 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 frilansmusikere jobber for å etablere seg og overleve som frilansmusikere. Vi har i dette kapitlet sett at entreprenører i kulturbransjene 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 frilansmusikere 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:

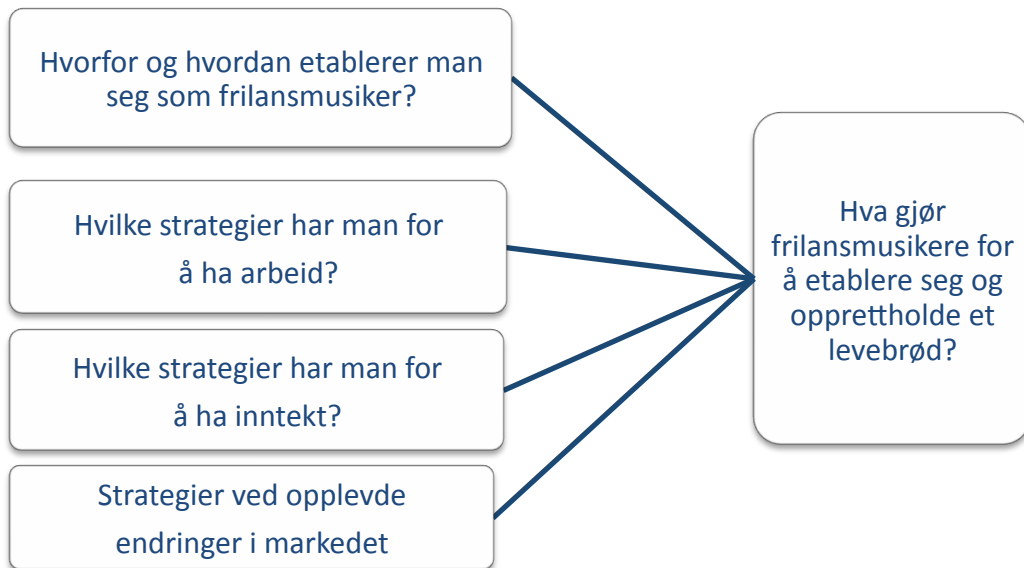
1. Hvordan og hvorfor etablerer man seg om frilansmusiker? Menger (2001) sier at det er en lav terskel for å bli kulturentreprenør, men vanskelig å klare seg som en. Så hva gjorde de i starten, de som har vært frilansmusiker i 15, 20 og 30 år? Og hva gjør de som satser på et liv i musikken i dag? Og hvorfor ble og blir de frilansere? Finner vi frihetssøken og ønske om å gjøre alt selv, som Kolvereid (1996) finner, eller er det Coulsons (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? Finnes det en strategi – eller flere? Er den uttalt eller ikke? Hvilke konkurransefortrinn spiller man på? Er det kun musikalske konkurransefortrinn, eller brukes entreprenørferdighetene som et fortrinn 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 Bhidé (2000) er inne på? Priser man seg lavt i starten for så å sette opp? Hvordan ser inntektsbildet til frilanserne ut? Ser de ut som Mengers (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 frilansmusiker er det ikke så unaturlig at man opplever endringer i markedet. Menger (2001) snakker om at man som frilans 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? Menger spør også om sikkerhetsnett er skyld i at det er så mange ikke-ansatte i kulturlivet. For å snu på dette spørsmålet: Kunne våre 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 frilansmusikere. Vi har sett at en god del entreprenørskapsdefinisjoner antakelig kan brukes på frilansmusikere, men at frilansmusikere kan skille seg fra andre entreprenører, blant annet ved at de hele tida må være forberedt på å endre seg etter det Menger (2001) kaller «shifting specifications of marketable talent». 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 frilansmusikere gjør – helt konkret – for å etablere seg som frilansmusikere, 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 frilansernes 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 inntektssammensetningen til frilansmusikere.

Fenomenet jeg ville undersøke var altså hvilke strategier frilansmusikere 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. Innafor 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 frilansmusiker, og temaene ville bevege seg innafor 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 frilansmusikere fortelle om sine erfaringer og sin oppfatning av temaene. Fokuset her er på musikernes 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 intervju 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 seinere forskning.

De åtte personene som er intervjuet kan bare representere sine egne historier. Vi kan ikke generalisere absolutt og slå fast at det de oppgir gjelder *alle* frilansmusikere (Jacobsen 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 seinere. 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 tilnærming, 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 (Jacobsen 2012: 29). Hovedhensikten i denne oppgaven er å *beskrive* gjennom flere mindre casestudier.

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 inntektskilder og variasjon i inntekt, og gir et bredere bilde av hvor mange samarbeidspartnere og inntektskilder 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 bekreftet 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. Entreprenørskapsfeltet 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 redegjør her bare kort for hvilke tema jeg ville at informantene skulle reflektere rundt:

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

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

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

Annet (grovt sett forholdet til sykdom/sjukepengar, pensjon osv)

Sjukepengespørsmålene 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 sykdom 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 sjangre. Det mest grunnleggende skillet her, er mellom de som spiller klassisk og rytmisk musikk, der rytmisk betegner alt som ikke er klassisk, inklusive samtidsmusikk. For meg var graden av ansettelse mer relevant enn musikksjanger. 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 ensembler eller å være vikar i orkestre og ensembler, 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 tilfanget av frilansere – også for å se om det ser ut til å være forskjeller 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 musikerbakgrunn – 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, musikkstil og grovriss av hvordan de jobber.

For å gjøre utvalget litt mindre spredt, 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 ferske 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 overveiende i det rytmiske segmentet, men i de mindre åpenbare sjangrene som jazz, samtidsmusikk, 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 sannsynlig 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, overveiende 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 spredt over lang tid, litt fordi hensyn til jobben min krevde mer oppmerksomhet imellom, 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 informantutvalg, 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 kjønnsfordeling som uttalt kriterium, men ubevisst prøvde jeg å vekte kjønnene 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 ensembler, alene eller annet.

Spørsmålet 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 organiserer 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 samtidsmusikk 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 orkestervikariater 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, aldre

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

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

Når vi kommer til kapittel 5 har jeg anonymisert informantene, men gitt dem en identitet likevel, ved å kalle dem F(rilanser) 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, ensembler, noen samarbeid har holdt gjennom 20 år. Jazz, folkemusikk, verdensmusikk. Har gitt ut plater med flere ensembler.

F2: Har vært fulltids frilansmusiker i nærmere 40 år, og begynte å spille for betaling som 15-åring. Ikke musikkutdannet, men annen høyere utdanning. Har gitt ut plate under eget navn, spiller mest i ulike sammensetninger 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, prosjektledelse, samarbeidsprosjekt. Har gitt ut flere plater, mest med samarbeidsprosjekter.

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

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

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

F7: Har vært frilanser i om lag tre år. Høy musikkutdanning. Egne ensembler, innafor 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 XXX! Jeg kontakter deg etter tips fra YYY, som jeg jobber sammen med. Jeg lurer 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 Askerød».

Jeg brukte smsen 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 prosjektet, 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 kafeer i sentrum, på øvingsrom – og hjemme hos en av informantene. De ble gjennomført som semistrukturerte intervjuer, der jeg åpnet med et såkalt grand tour-spørsmål – å be 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 skjema 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 resonnerer 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 naturligste ting av verden for dem. Ved noen av intervjuene hadde jeg et lite problem med at telefonen stoppet opptaket underveis. Dette ødela likevel ikke intervjuene, men ga en liten anledning til small talk og litt teknologisk forbrødring. De informantene det gjaldt lo litt av dette, og vi kunne snakke litt om at de selv brukte taleopptaket på iphone til å ta opp ideer 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 Fjellidal-Soelberg (2010:169-170). Det er en forutsetning for å få god informasjon at man lar informantene snakke på sin egen måte, og ikke presser samtalen inn i et mønster eller begrepsapparat som gjør temaene uhåndterlige. Musikkbransjen er nok ganske kommersiell, men svært mange vil være ubekvemme med snakke i økonomiske og strategiske termer, og vil ikke nødvendigvis ha en bevissthet om sin egen strategiske tenkning. Det er derfor min oppgave å tolke det som blir sagt i ettertid, 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 forhåndsoppfatninger 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 seinere (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 stilte 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 opptatt 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 atskillig 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: Svarer de likt eller liknende? Gir de grovt sett to ulike svar på en type spørsmål, og er disse motsatte eller nyanser 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 lenger oppe eksemplet med at mine spørsmål om sjukeforsikringer utgikk 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 interessante, og som ville bli relevante dersom mange nevnte dem.

Siden brøt 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 frilans i MFOs medlemssystem). 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 glemte 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 umulige 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 oppga 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 potensialet, 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 tillitsvalgte 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 måten 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 ett sted 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 mønster og slik funnet noen som er litt kunstige. Men jeg vet ikke om noen slike. Noen av sitatene er tatt ut av en lengre slutningsrekke, men jeg har ikke brukt sitater i sammenhenger de ikke hører hjemme i. Jeg har fjernet mye tenkesnakk og gjort sitatene mer bastante enn de kommer i muntlig form. Det tror jeg gir bedre informasjon, og er ikke redd for at det tar den opprinnelige meningen vekk fra sitatene.

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 utstrekning 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 faktabaserte og går på inntekter (tall) 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 musikerne, 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 temaet 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 bastant, 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 analysene 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 inntekt og orden i økonomien. Underveis i intervjuene var så godt som alle de etablerte innom 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 to 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 Kolvereids **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 innså at de skulle være det eller prøve å være det. Noen relaterer det til å finne det rette instrumentet. Noen til utdanningen. 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 selvbevissthet 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 marinert rykte:

F1: Jeg er en av de første som hadde utdannelse som gikk ut og ble frilanser. Vi hadde en yrkesstolthet. Vår generasjon kom ut og tørket opp hele markedet fordi vi ikke gadd å spille med dritings 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 villet 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 uventa, vært mer usikre på valget, eller sier de egentlig ikke har valgt bevisst. De gir uttrykk for å ha blitt musiker mer tilfeldig: de tok – eller prøvde å ta – andre utdanninger, men så begynte de å jobbe, fikk oppdrag og innså etter hvert at de «var blitt» musikere.

F3: Det var etter at jeg fikk mitt yngste barn at jeg bestemte 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 forventningen 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 Kolvereids seks begrunnelser 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 seinere 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 likner på fast jobb. [] Med en gang jeg kommer inn i et sånt s y s t e m – herregud alt går så sakte og jeg blir utålmodig og sinna og lei meg og helt frustrert og lurer på hva de vil med livet.

Så det fungerer å være frilanser?

Ja jeg må nok innrømme at det er den måten jeg funker på – og jeg kommer antakelig til å fortsette resten av livet.

I samtalene 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 skrekkvisjon – 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 uttalt 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 *kunne* vært et alternativ å ha fastjobb, for eksempel i orkester. Men ingen gir uttrykk for å ønske det – det blir mer framstilt som noe man også kunne valgt, 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 sånn.

Alle vet 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 kalkulerte 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 inntektsdelen, 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. Nesten alle sier at de har hatt mange ulike måter å overleve på i starten – det ser ut til å være en del av det forventa karriereforløpet 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, *inntektsgivende* 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 *ikke* 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 innafor tema for denne oppgaven, fordi han, da han gikk ut fra utdanning, «fant ut at jeg ikke kunne eller ville definere 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. Én 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 spilte med noen kor, og så spilte med noen artister. Hennes strategi for å etablere seg har vært å «si ja til alt».

F5: Det viktigste rådet jeg ville gi noen som skal etablere seg nå – gjør alt med like stort hjerte – 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 talt 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 kontakbygger. 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 verdien av å ha gitt 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 venues. Hvorfor det liksom er et kvalitetstegn skjønner 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 rundt 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 undervise 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 synlighet.

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

Vi har tidligere sett at det er utfordringer i å definere strategiske valg frilansmusikerne 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 frilansmusikerne 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 støttegiverne. Alle er likevel mest opptatt av spilleoppdragene 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. Begravelser. Jazzklubbjobber. 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 støtte til dem og får med seg andre på jobben og på den annen side å være den som blir henta 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 klartekst – at rollene bytter litt på, at man en gang er den som henter inn og en annen er den som blir henta 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.

Fordi 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 skeptiske 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 ok måte å skaffe inntekt på å undervise – hvis alt annet svikter, kan man alltid det. Men når vi snakker strategi for å ha jobb, er det spilleoppdragene 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 stå helt for at de har handlet strategisk også. Både fordi det reelt ikke føles som de har vært det, og fordi det er en uvant tankegang for flere. Her går det noen klare skiller. Generelt 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 sånne 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 bruke dette til»? Men jeg må jo like 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 hjelpeapparat hele veien og hatt impresario. En forteller at oppdragene mest har ramla inn, men etter hvert viser det seg at det er gjort ting for å synes:

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

I dette materialet snakker praktisk talt 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 fleipes det med artister som tar pressebildene 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 intervjutidspunktet. 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 maile, 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 ferske 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 opptatt av det. Kurven her ser ut til å være omtrent proporsjonal med alder og/eller antall år i yrket: Jo yngre, jo mer oppdatert på nett og jo mer opplagt holdning til å finnes der. De yngre er også klart mer inne i medievirkeligheten og salgorientert. 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 synes i strømmen.

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

Ut fra mitt lille antall informanter er det vanskelig å si om dette også er ulikt etter musikalsk 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 musikkjangrene 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 vurdert 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 ferske gir uttrykk for at musikerne er blitt en slags råvareprodusent, 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 bookere 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 kjempegod» 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...såne ting. Det hadde vært en drøm.

5.2.4 Nettverk, uskrevne regler og konkurranse

I likhet med Coulsons 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 spillejobber og flere som vil spille, og noen er inne på at konkurransen er hardere, men de er mer opptatt 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 innser 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 fortsette med. Jeg er ikke noe flink med showcasing [], jeg blir bedre 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, går 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 urimelig å anta at denne bevisstheten 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 uskrevne 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 usagt 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 slås hardt ned på. Men det skjer jo mye av det også. Jeg tenker at hvis man bare prøver å gjøre slik som du ville likt at andre gjorde mot deg, og oppføre deg fair, så er du innenfor.

Men det er likevel en klar oppfatning 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 underselger seg for å få jobbene, og dessuten alt tilbud utenom. 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 søke om de pengene vi skal ha som inntekt? For hvis vi konkurrerer med de som ikke tar betalt, så taper vi.

Når man så står i en konkurransesituasjon, 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 Konkurransfortrinn

Konkurransfortrinn er ment å skulle få en kunde til å velge en bedrift framfor en annen. I markedet til frilansmusikerne 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 nede. Her vil vi gå inn på andre måter å synes i konkurransen på – andre konkurransefortrinn.

Når vi i intervjuene snakker om hva man gjør for å synes, 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 kvalitet i det musikalske. Og kvalitet kunne i mange av disse samtalene vært byttet ut med ordet «kompetanse». Verken kvalitet eller kompetanse betyr bare én ting, og er ulikt etter hvem som snakker.

Veldig mange av informantene framstiller bredde i kompetansen som ett 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 potet. Men så har jeg tenkt at allsidighet også er en form for spesialisering.

Dette er antakelig ikke så uventa 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 betydd 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 kunnet overleve i 30 år som frilanser, mens de som bare har drevet med jazz eller bare folkemusikk – de har slitt.

To av mine informanter er svært bevisst på at de lever 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 lever av er sin egen kunnskap og kompetanse i egne prosjekter. Hele grunnen til at han valgte å være frilans 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 soloprosjekter. 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 [ensemble]. Og jeg er manager for [ensemblet] nå, så det er en liten inntekt 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 opptre profesjonelt. 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. Én sier at hans band i henvendelse 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 Kolvereid). 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 innkjøpte 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 informantene 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 jevnlig. 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 teft. Han referer til støttesystemet som et spill, og forteller litt lattermildt at man i søknadene legger vekt på ting man vet har gjenklang hos støttegiverne.

F7: Det er jo ikke til å stikke under en stol at det er noen ting det er lettere å få støtte til enn andre. Alt som fremmer kjønnsbalanse. Alt som er retta mot barn. Alt 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 dritbra musikk.

Én 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 bygd 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 profesjonalitet. Det kan også være et nødvendig konkurransefortrinn å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett positivt på hos støtteinstansene. Det kan også se ut til at frilanserne bruker enkelte av rådene for entreprenører, som å gi litt mer for pengene eller å vise profesjonalitet. Som Coulsons (2012) musikere i Nord-England er frilansmusikerne 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 frilansmusikerens inntekter fra april 2014. Deretter går vi inn i hva informantene 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 frilansmusikerne ønsker seg annerledes

5.3.1 Hva tjener frilansmusikere penger på?

Går det an å få et inntrykk av hvordan inntektsbildet til frilansmusikerne 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 den 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 inntekt 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?

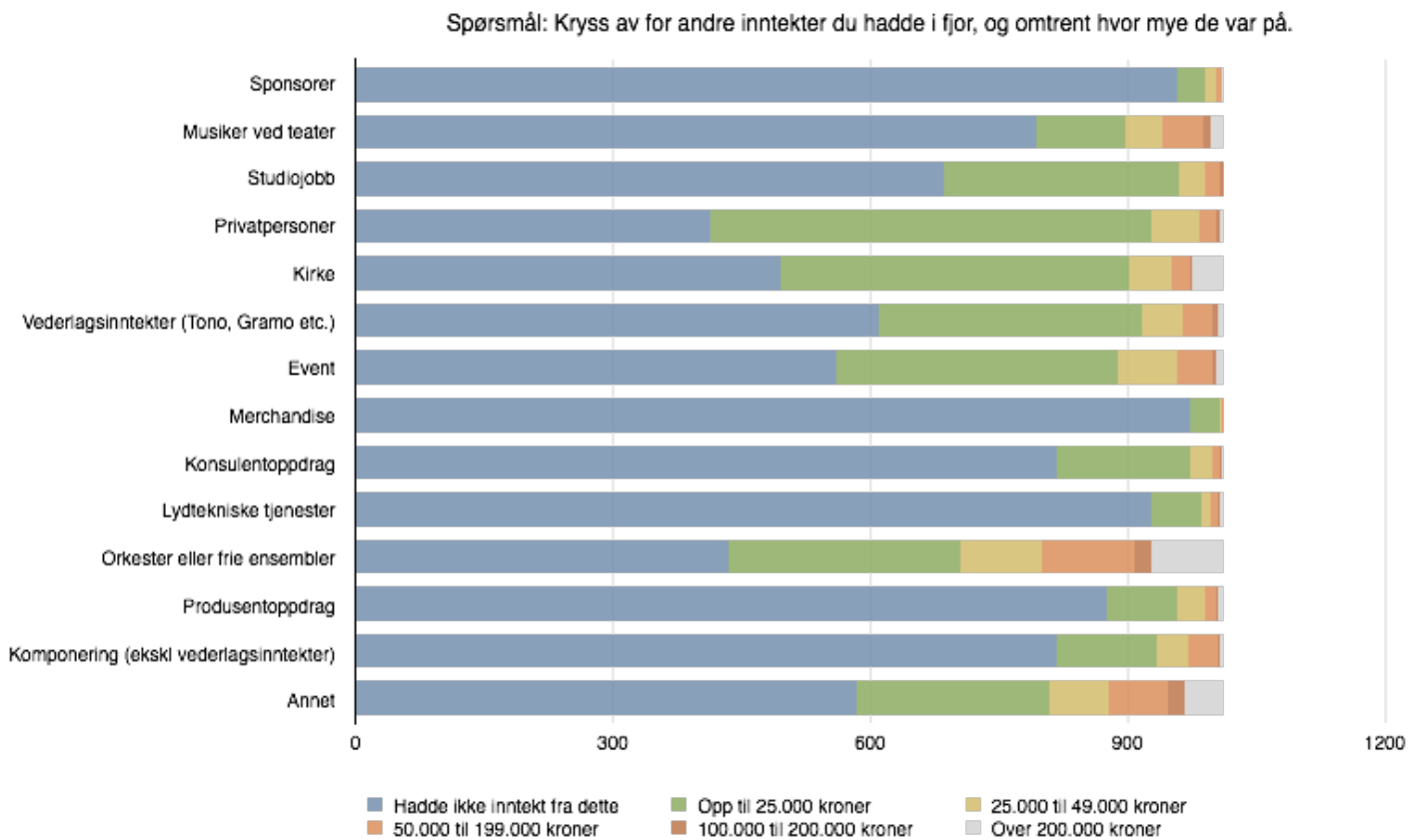
66 prosent sier at inntekten fra musikken varierer fra år til år, men bare 14 prosent sier at den varierer *mye*. 75 prosent sier de har hatt overskudd i næringsinntekten siste fire år. 30 prosent sier at overskuddet har vært svært varierende.

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 utviklet 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 timelæreravtaler 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 – opptil 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, studiojobber og orkestre/frie ensembler. 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 inntekt, 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, honorarnivå og forhandlingsmulighet overfor arrangører og oppdragsgivere, og strategier ved søknad om penger. Musikerne skal få peke 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 inntekt fra oppdrag: Prisfastsetting, 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 nye 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 inntekten man har.

Gratisarbeidet er for så vidt flere inne på, men kun i forbifarten – det framstilles som en naturlig del av gamet. 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 forhandlingsituasjon. Flere framstiller forhandlingene veldig enkle: «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 langdryge 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 musikerne skal være glad for å få spille. Musikerne 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 oppdragsgiverne, 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 erfarne fra uerfarne eller å vurdere kvalitet og erfaring, og mest er ute etter den billigste. Men med erfaring kommer mer tyngde - 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 sårbar.

F7: Det er et spill altså. Jeg har erfaring med at du må tørre å slå 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 inntekt. 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 forsåvidt flink til å skrive fakturaen når jobben er gjort, men jævlig dårlig til å purre. Etter eget hode har jeg sikkert 60-70 000 utestående 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 måtte spille for svært lite penger for å skrape sammen en samlet inntekt å

overleve på. Én er mer selvbevisst, og takker nei til oppdrag når de blir for dårlig betalt. Én 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 prioriteringslista:

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? Selvsagt tafler man i et kvarter for mye penger. Vi kom ned til fem punkter. Jeg tror det siste handlet om å jobbe med inspirerende musikk. Ingen rekkefølge, men jo flere stjerner, jo mer aktuelt [å takke ja til oppdraget].

Vi skal se lenger nede at alle konstaterer at honorarene for spillejobber har stått bom 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 inntekter 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 minske skjemaveldet for norske bedrifter.

Så hvordan løser man dette? Hva gjør man for å skaffe offentlige inntekter? 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 [band] – alt etter om man får eller ikke. Men man resirkulerer søknader også, hvis man ikke får, så endrer man litt 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, lav 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 skrekkslagen. Men det er sånn det foregår.

Flere snakker på forskjellige måter om å ønske seg forutsigbarhet. Mange av de erfarne framstiller på ulike måter ønsket 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 tiår, så burde det være mulig å slappe av litt og ha en viss trygghet. Én sier at det antakelig «ikke ville kostet 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 framførte 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 respekten for arbeidet de gjør, og om at de ønsker å bli verdsatt for kompetansen sin, og at de som vil hyre inn burde være interessert i å betale for kvalitet. Én 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 samtalenene som noe som er vanskelig å forstå seg på og krever mye jobb. De som overlater alt sammen til regnskapsfører, har funnet en måte å hankses med det på, men flere refererer til det som en årlig smerte. Én 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 meste ferdig utfyllt. 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 koker 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 musikeryrkets 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 svar 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. Én 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 ta ut så mye som mulig av betalingen som lønn, for å slippe alt byråkratiet. 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 underveis. Og at det kan være viktig å ha åpen tid også.

F5: Jeg har lært meg å sette pris på at timeplanen 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 skjære seg, og at det gir en sikkerhet.

Alle har dessuten ulikt behov for oversikt. Én trekker på skuldrene over å ha en nesten blank måned foran seg. Én påberoper seg oversikt over økonomien ca ett år fram i tid. Når jeg sier «det 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 uten forpliktelser og å være i en familiesituasjon. De som er i familie med barn, sier stort sett at de trenger mer penger enn de gjorde før familielivet slo inn, og at de derfor har fått noen nye behov for inntjening 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 familiesituasjon.

F6: I det punkt jeg får barn er jeg veldig opptatt 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 ryggdekning 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 lenge 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 frilansmusiker er det ikke så unaturlig 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 informantene 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 støttebasert». 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 duppeditene og gjør alt hjemme.

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

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 kulturhustrenden vi har i Norge, der vi bygger flotte kulturhus for våre skattepengene og så skal vi liksom vise bredde. [...] Nå sitter det en kultursjef der som har brukt opp alle penga 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 soloprojekter snakker mye om booking til festivaler, de som i hovedsak hyres inn som del av band eller orkester spiller ofte ved festivaler, de som komponerer lager bestillingsverk eller liknende til festivaler. Mange av jobbene har nok mer flyttet seg enn blitt borte.

Hovedspørsmålet er hva musikerne 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 tilfeldigvis 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...nesten ingenting betalt for å spille. Man må 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 intuitivt riktig å kalle det en *endring* i markedene at honorarene har stått stille i flere tiår. 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 godtgjort, må man nå slåss 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 musikerne for å møte dette? Reelt sett lavere inntjening 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 honorarnivå. De fleste søker flere støtteordninger enn tidligere, som vi skal se mer om lenger nede. 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-prosent stilling. Man 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 konserterte.

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 de begynte.

F1: Nå har jeg alt å tilby [...] Så må du slite og slepe og spille på [liten klubb i Oslo] for en tusenlapp... 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 disser ingenting, men ... der var jeg for 25 år siden også!

5.4.3 Mer støttebasert

Når honorarene går ned, hva gjør man da? Så godt som alle informantene er inne på at støtteøkonomien har overtatt 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». Én har levd delvis på arbeidsstipend og andre offentlige inntekter i mange år, og konstaterer med et halvveis selvironisk smil at han ønsker seg *mye mer* offentlig kulturfinansiering. Grovt sett sier alle seg fornøyd 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, motiverer det ikke til å legge honorarene spesielt høyt.

F3: Det er nesten skummelt å prate om det. [...] Jeg søkte aldri støtte før, jeg, til noenting – aldri i løpet av de første 20 åra. Jeg kunne overleve b a r e på oppdrag. Men nå er det sånn at oppdragsgiverne er vant til at alle har en støtte i bønn, 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 spørsmålet direkte, men mange var inne på det uten at jeg spurte. Med unntak av de to som ikke bruker slike ordningene, er tonen 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»

dersom 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.

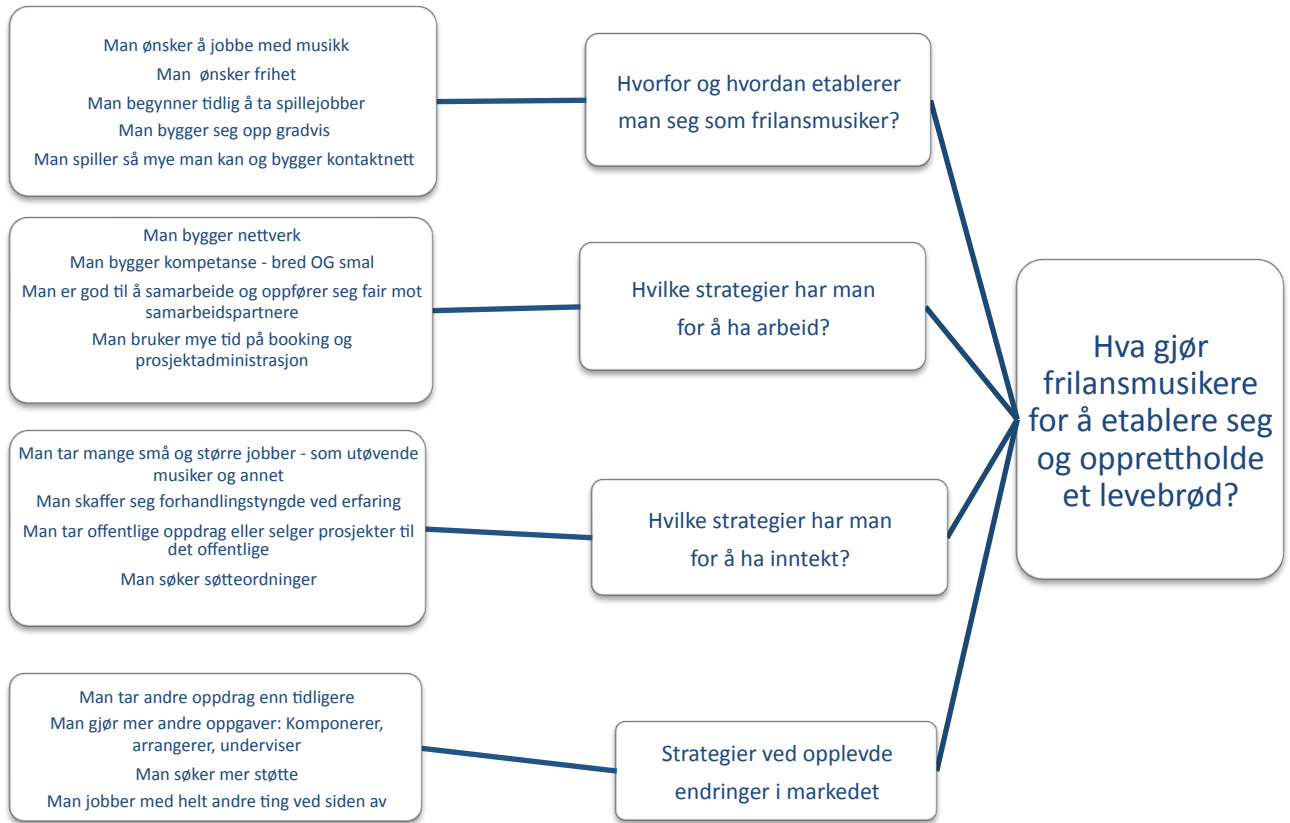
Så hva er annerledes med de to som oppgir å *ikke* forholde seg til støtteordninger? For det første er de begge godt erfarne – rundt 20 og 40 års erfaring. For det andre er de musikere som i liten grad driver egne prosjekter – de hyres nesten bare av andre. For det tredje har de skaffet seg veldig mange bein å stå på, ved å drive med andre ting, som arrangering, eller være ekstremt 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 hyrer 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 frilansmusikernes egne svar på spørsmål om hvordan de har etablert seg og fortsatt lever 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 forhandlinger 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 forholdt seg til et bedre fungerende marked. Vi henter inn igjen forskningsmodellen fra kapittel 3, og setter inn noen svar:



6. Konklusjoner

Forskningsspørsmålet i oppgaven er: Hvilke strategier velger frilansmusikere for å etablere seg og for å opprettholde en levevei i yrket? Jeg har intervjuet sju frilansmusikere og i tillegg gjort en kartlegging av hva frilanserne 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 frilansmusiker. Disse temaene har vært hovedsak i oppgaven. Målet har vært å se på hva frilansmusikere konkret gjør 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 rytmiske sjangre. Informantene dekker bredt i musikalske sjangre og instrumenter, og er i alder fra slutten av tjueåra til slutten av femtiåra. 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 frilansmusikere 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 frilans, i motsetning til ansatt.

Vi har sett at frilansmusikere bruker mye tid – de fleste sier mer enn halvparten av arbeidstida – på booking, planlegging av reiser og konserter, søknadsskriving 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 fair 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 konkurransefortrinn å være god til å skrive søknader og lære seg hva som blir sett positivt på hos støtteinstansene.

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

Alle påpeker en endring i markedet for frilansmusikere: 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 trengte 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 opptatt 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 fair 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 politikerne 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 anstendig betaling av artister for arrangører 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 skiller de seg fra de tradisjonelle entreprenørene, ved å ha lite kostnads- og inntjeningsfokus. Her er det mer snakk om å skrape sammen det man kan, ved å gjøre det som er mulig å få inn penger på.

Susan Coulson (2012) kalte musikerne 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 musikerstillinger, 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 dårlig 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 musikkjangre, markeder eller rett og slett etter alder eller erfaring i yrket. Det krever en kraftig definisjonsjobb, men kunne gitt god og mer dyptpløyende 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.

Litteraturliste

Askerød, Mona (2014) Mer næring i kunsten. *Musikkultur.no* 2.april 2014 [internett]. Tilgjengelig fra http://musikkultur.no/forsiden/mer_nringsliv_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 understandings 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.

Elstad, Beate (2010): Hvordan opplever selvsysselesatte 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 – Kunstneres aktivitet, arbeids- og inntektsforhold, Telemarksforskning

Hellstrøm, 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
- Jensen, 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. Cappelens 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 Sigrud (red.) (2009), Kulturelt 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): Musikk 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 musikanter*. Forelesning. OSLO: Norges Musikkhøgskole. 14.mai 2014.

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

Røyseng, Sigrid (2011): Kunstnere i kulturnæringenes tidsalder. En kunnskapsgjennomgang. 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 – Frilansmusikernes 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; Giæver, Fay & Bjerkeset Ottar (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 musikarar*. 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 sponning, 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 makspredning, 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 kulturendring, 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 kunnskapssenter 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 sponsorinntekter og inngå samarbeid med private. Avtalene spenner fra ulike former for motytelser, 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 kunnskapssenteret for kulturnæringer bidra til.

Flere 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 kunstinnkjøp. 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 givene 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 allmennyttige 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 skepsisen 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

Aftenposten

De er fattige, men desto lykkeligere

Aftenposten Morgen. Publisert på trykk 04.03.2012.

Ulf Peter Hellstrøm. - ulf.peter.hellstrom@aftenposten.no. Seksjon: Jobb.

Side: 28.

Del: 3.

- 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 Telemarksforskning.

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

Sakker akterut

I den ferske tyske studien fremgår det at kunstnerne 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 sakkert akterut i reallønnsutvikling 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



Tips oss! jobb@aftenposten.no

Ikkefor: 22.16.30.00

Kunstnere er lykkeligere enn andre yrkesutøvere, men også fattigere, viser tysk undersøkelse.

De er fattige, men desto lykkeligere

YRKE OG LØNN

ULF PETER HELLSTRØM

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 Telemarksforskning.

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

Sakker akterut
I den ferske tyske studien fremgår det at kunstnerne 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 sakkert akterut i reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.



Lykke er ikke alltid røk. Her fra tariffkonflikten i 2006 da musikere, sangere og dansere protesterte gjennom Odøse gate.

© NTB/THOR HANSEN

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

2006 viste en inntektsøkning på knappe 10 prosent. I samme periode var reallønnsveksten for den gjennomsnittlige befolkningen på vel 40 prosent.

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 reallønnsutvikling i forhold til den kraftige forbedringen i befolkningen siden 1980.

Strategisk rådgiver – informasjonsforvaltning

Elektronisk samhandling – Prosjektledelse – Organisasjonsutvikling

Norges Bank søker en eller flere ferske personer som har erfaring med elektronisk samhandling i et strategisk og transaksjonsorientert prosjekt. Dokumentasjonsarbeidet består av bibliotek, arkiv, økonomisk søring, kartlegging samt analyse for bankens elektroniske søk og arkivering. Erfaringer har lang & ønsket.

Opplysninger:
• Erfaring med innføring og videreutvikling av transaksjonsorienterte arkivsystemer
• Erfaring fra endringsledelse og prosjektarbeid
• Relevant faglig utdanning, kompetanse med informasjonsteknologi i regneark

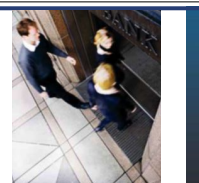
For mer informasjon om stillingen samt for å søke, se www.norges-bank.no/utlysning

Eventuelle spørsmål kan rettes til assistentene Sissel Steen Akersten Sundt, tlf. 41 82 236.

Søknadsfrist: 12.2.2012.

Norges Bank er landets sentralbank. Den har som mål å fremme økonomisk stabilitet i Norge. Banken har utvalgte og tilleggsnede tjenester innenfor pengevesen og finansforvaltning. Norges Bank forvalter landets valutareserver og Statens pensjonsfond utland (SPUF). Banken har for tiden 197 ansatte.

www.norges-bank.no



www.norges-bank.no

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

Løyland påpeker at tilstrømningen til kunstmrådet 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. ulf@ap.no

Bildetekst: 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

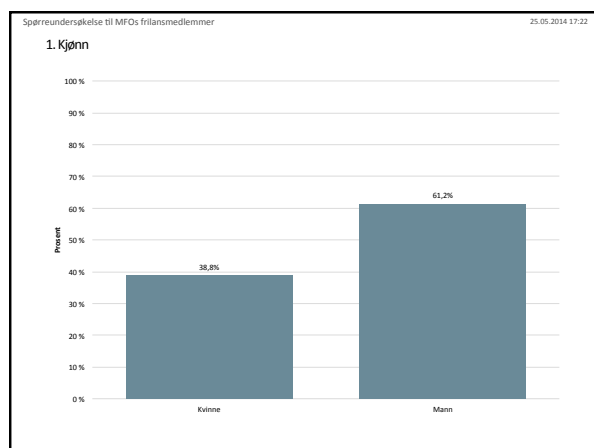
Intervju med frilansmusikere - antall ca 7-9

Begynne med å be dem fortelle om dagens yrkesliv og "på frihånd" historien om hvordan de ble frilansmusikere og klarte å få det til å bli en levevei.

Stille spørsmål underveis og etterpå, slik at jeg kommer innom alle temaene:

	Etablering/oppbygging	
	Hva gjorde at du ble frilansmusiker? Ønsket du å jobbe frilans? Hvorfor?	
	Hva tenkte du på forhånd om inntektsmuligheter?	
	Vurderte du noen gang noe alternativt yrke? Hvorfor landa du på å bli frilansmusiker?	
	Hvordan planla du karrieren som frilansmusiker? Så du for deg et spesielt marked, område du skulle operere i? Eller et spesielt publikum du skulle henvende deg til? Hvorfor/hvordan endte du opp med å jobbe med den musikken og i de miljøene du gjør?	
	Mener du at du skiller deg ut fra andre musikere på en måte som gjør deg attraktiv for noen spesielle (typer) samarbeidspartnere eller oppdragsgivere?	
	Hva gjorde at du tenkte du at det går an å leve av dette?	
	Hva gjør at du fortsatt er frilansmusiker?	
	Hvor lenge regner du med å fortsette å være frilansmusiker?	
	Kunne du tenkt deg en fast jobb?	
	Å sørge for jobb og inntekt/strategi	
	Hvordan finner/får du oppdrag eller finner samarbeidspartnere? (Gjør du noe spesielt? Søker du midler, sjekker du med kjente...hva gjør du?)	
	Hvordan de utnytter forretningsmuligheten (egen kompetanse, samarbeid, offentlig finansiering osv).	
	Finner/får du oppdrag/samarbeidspartnere på en annen måte nå enn i begynnelsen av karrieren?	
	Har du nå en base av faste oppdragsgivere/samarbeidspartnere, og hvordan har du bygd den basen? ("Gjenkjøp")	
	Har du en fast jobb ved siden av frilansingen? Hvor mye?	

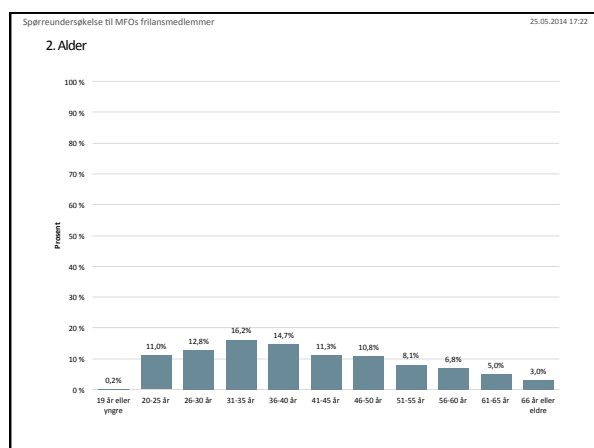
	Gjør du noe spesielt med musikken for å tilpasse deg dem du vil jobbe for/med/får oppdrag av?	
	Gjør du noe for å skille deg fra andre liknende musikere?	
	Økonomi	
	Hvordan sørger du for å ha inntekter nok til å leve av?	
	Hvordan bestemmes det hvor mye du skal tjene på et oppdrag eller en jobb? (Forhandlinger? Søknader?)	
	Hvordan holder du orden på økonomien din? Har du oversikt og hvordan gjør du det? Skiller du mellom privatøkonomi og bedriftens økonomi?	
	Hender det at du ikke vet hvordan du skal få penger å leve for de neste 2-3 månedene?	
	Er du fornøyd med måten du organiserer økonomien din på? Hva er bra med det og hva er dårlig?	
	Hvor viktig er pengene for deg?	
	Har du tenkt på hvordan du skulle ønske det var mulig å tjene penger på å være musiker?	
	Den offentlige pengesekken	
	Bruker du det offentlige virkemiddelapparatet? Søker du og får prosjekter fx i den kulturelle skolesekken? Søker du stipender? Søker du andre støtteordninger? Hvilke? Hvilke har du fått? Hvor mye av inntekten din kommer fra offentlige midler? Omtrent?	
	Hvordan synes du de offentlige kildene er å forholde seg til? (Lett å søke? For mange eller for få steder å søke? Forutsigbart/uforutsigbart?)	
	Kunne du klart deg uten de offentlige oppdragene/støttene/finansieringene?	



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

1. Kjønn

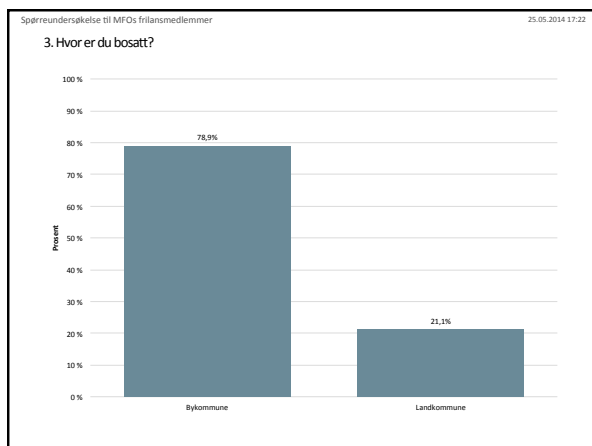
Navn	Prosent
Kvinner	38,8%
Menn	61,2%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

2. Alder

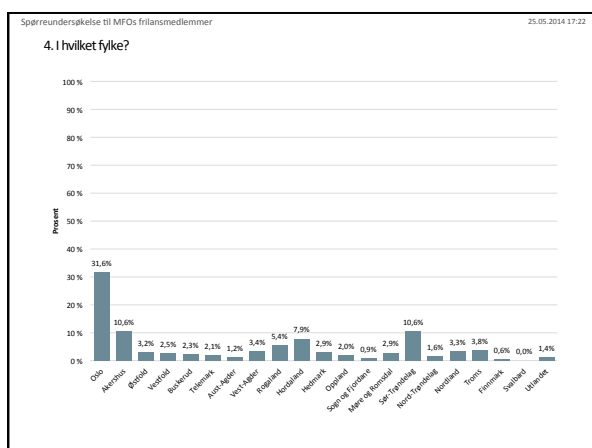
Navn	Prosent
19 år eller yngre	0,2%
20-25 år	11,0%
26-30 år	12,8%
31-35 år	16,2%
36-40 år	14,7%
41-45 år	11,3%
46-50 år	10,8%
51-55 år	8,1%
56-60 år	6,8%
61-65 år	5,0%
66 år eller eldre	3,0%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

3. Hvor er du bosatt?

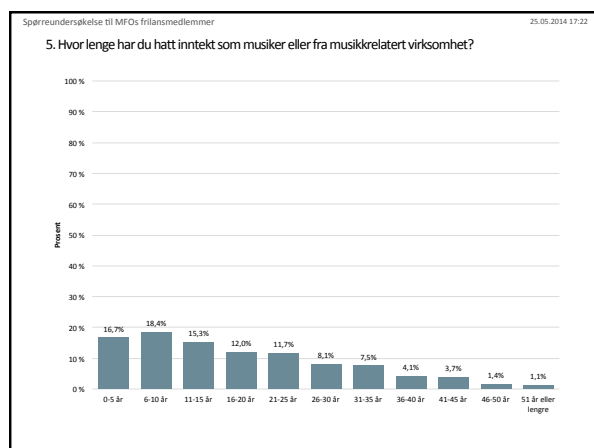
Navn	Prosent
Bykommune	78,9%
Landkommune	21,1%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

4. I hvilket fylke?

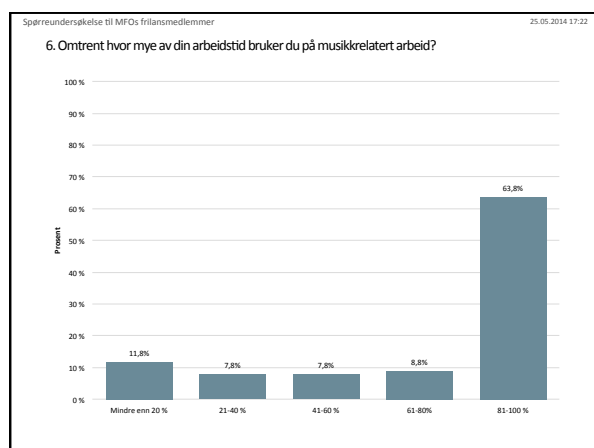
Navn	Prosent
Oslo	31,6%
Akershus	10,6%
Bliksdal	3,2%
Vestfold	2,5%
Buskerud	2,3%
Telemark	2,1%
Aust-Agder	1,2%
Vest-Agder	3,4%
Rogaland	5,4%
Hordaland	7,9%
Hedmark	2,9%
Oppland	2,0%
Sogn og Fjordane	0,9%
Møre og Romsdal	2,9%
Sør-Trøndelag	10,6%
Nord-Trøndelag	1,6%
Trøndelag	3,3%
Finnmark	3,8%
Svalbard	0,0%
Utlendinger	1,4%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

5. Hvor lenge har du hatt inntekt som musiker eller fra musikkrelatert virksomhet?

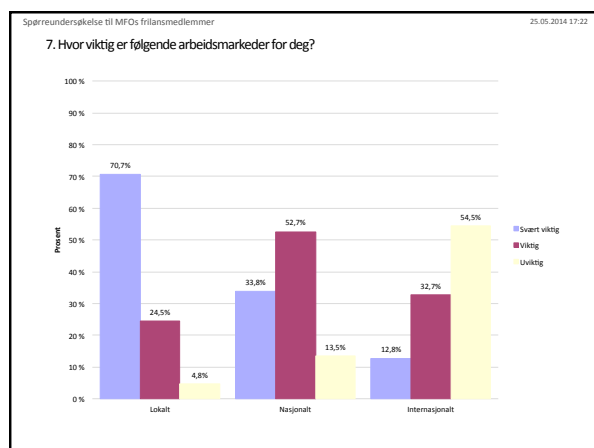
Navn	Prosent
0-5 år	16,7%
6-10 år	18,4%
11-15 år	15,3%
16-20 år	12,0%
21-25 år	11,7%
26-30 år	8,1%
31-35 år	7,5%
36-40 år	4,1%
41-45 år	3,7%
46-50 år	1,4%
51 år eller lengre	1,1%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

6. Omtrent hvor mye av din arbeidstid bruker du på musikkrelatert arbeid?

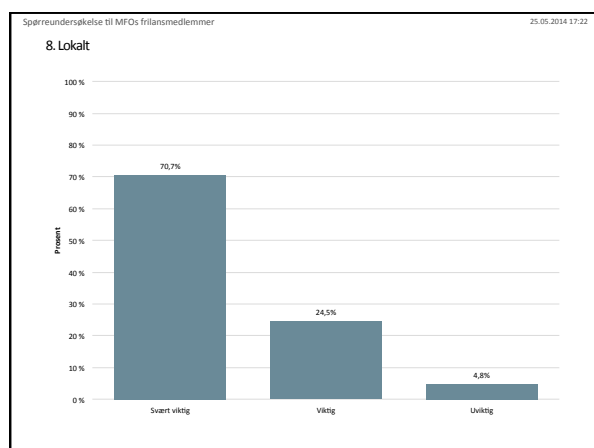
Navn	Prosent
Mindre enn 20 %	11,8%
21-40 %	7,8%
41-60 %	7,8%
61-80 %	8,8%
81-100 %	63,8%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

7. Hvor viktig er følgende arbeidsmarkeder for deg?

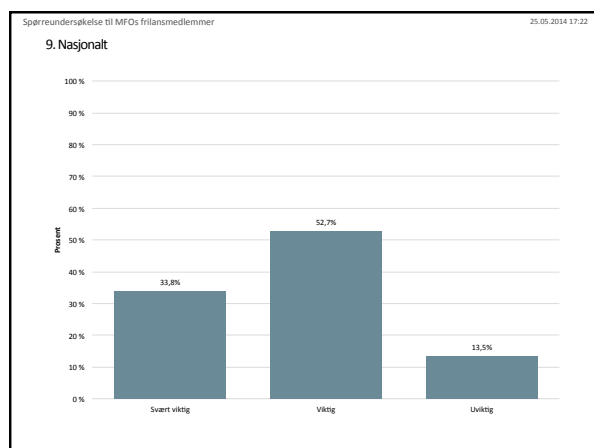
	Svært viktig	Viktig	Uviktig	N
Lokalt	70,7%	24,5%	4,8%	1259
Nasjonalt	33,8%	52,7%	13,5%	1259
Internasjonalt	12,8%	32,7%	54,5%	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

8. Lokalt

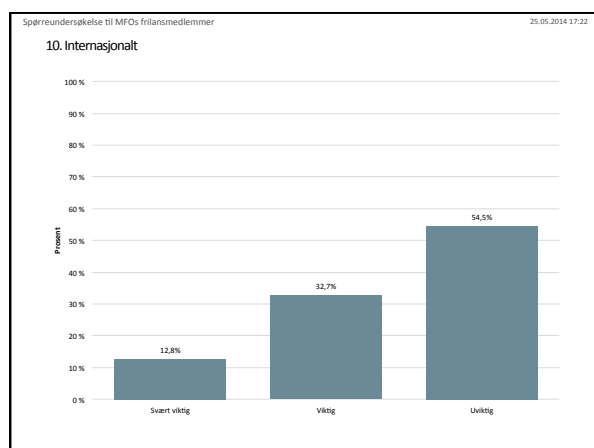
Navn	Prosent
Svært viktig	70,7%
Viktig	24,5%
Uviktig	4,8%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

9. Nasjonalt

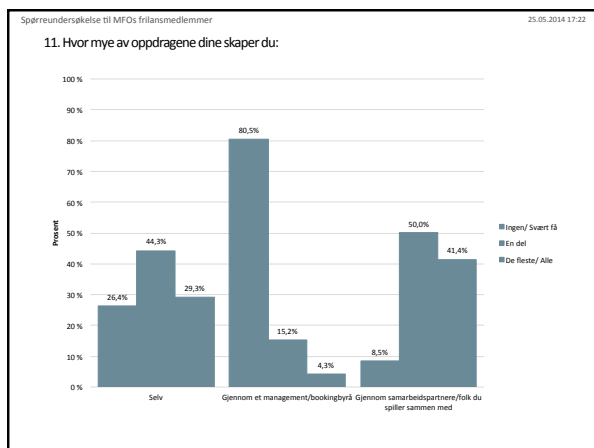
Navn	Prosent
Svært viktig	33,8%
Viktig	52,7%
Uviktig	13,5%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

10. Internasjonal

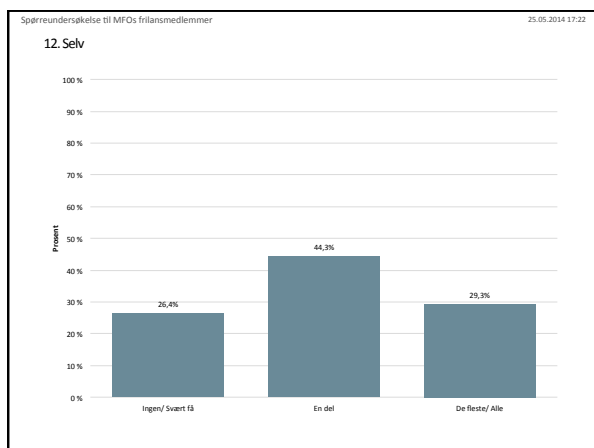
Navn	Prosent
Svært viktig	12,8%
Viktig	32,7%
Uviktig	54,5%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

11. Hvor mye av oppdragene dine skaper du:

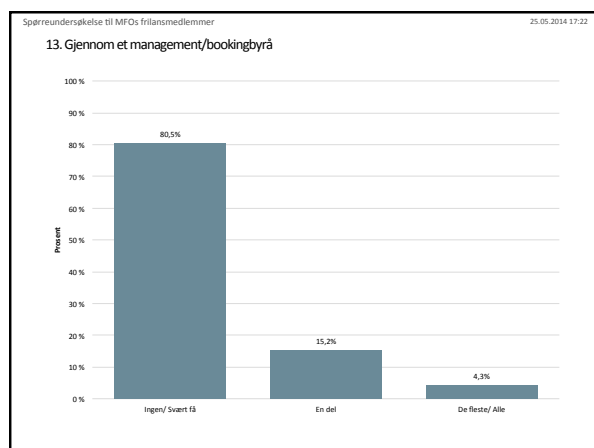
	Ingen/ Svært få	En del	De fleste/ Alle	N
Selv	26,4%	44,3%	29,3%	1212
Gjennom et management/bookingbyrå	15,2%	80,5%	4,3%	1076
Gjennom samarbeidspartnere/folk du spiller sammen med	8,5%	50,0%	41,4%	1207



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

12. Selv

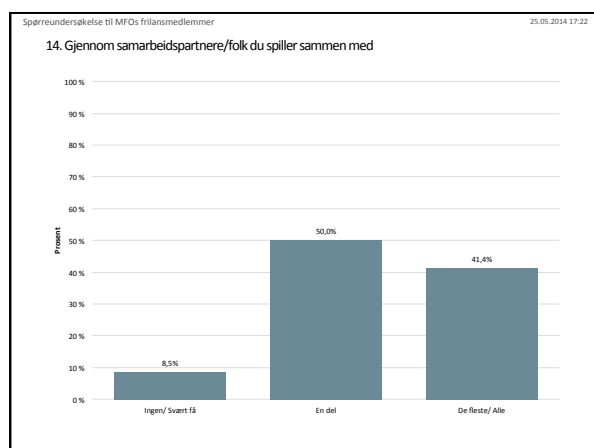
Navn	Prosent
Ingen/ Svært få	26,4%
En del	44,3%
De fleste/ Alle	29,3%
N	1212



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

13. Gjennom et management/bookingbyrå

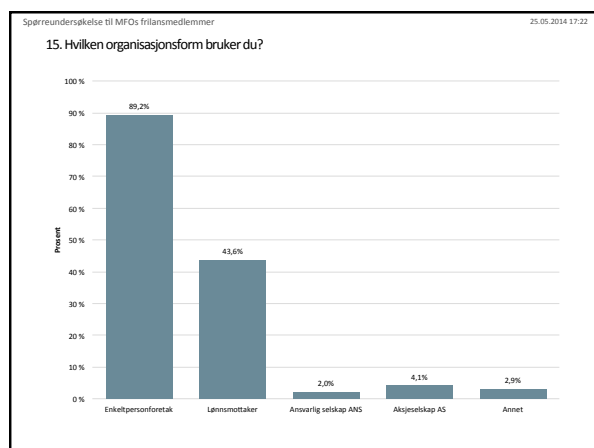
Navn	Prosent
Ingen/ Svært få	80,5%
En del	15,2%
De fleste/ Alle	4,3%
N	1076



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

14. Gjennom samarbeidspartnere/folk du spiller sammen med

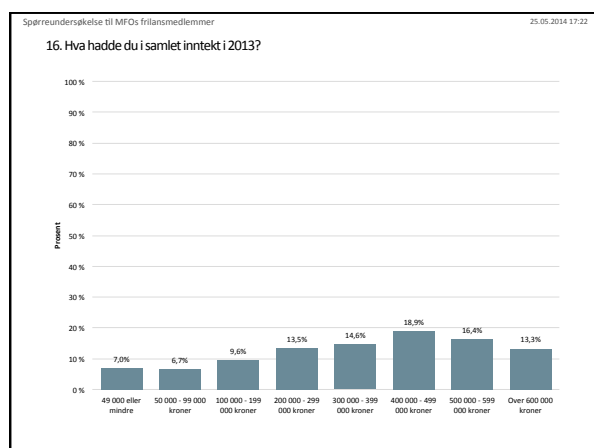
Navn	Prosent
Ingen/ Svært få	8,5%
En del	50,0%
De fleste/ Alle	41,4%
N	1207



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

15. Hvilken organisasjonsform bruker du?

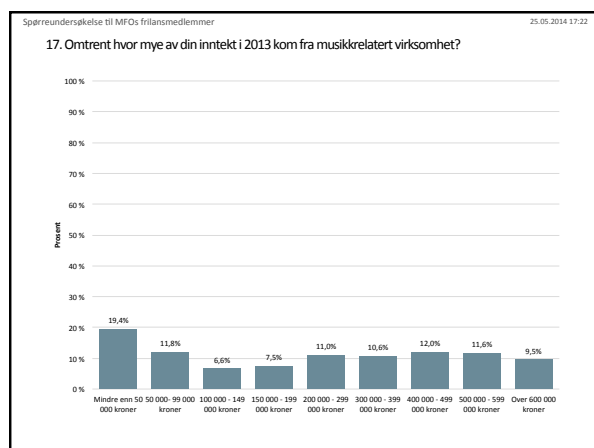
Navn	Prosent
Enkeltpersonforetak	89,2%
Lønsmottaker	43,6%
Ansvarlig selskap ANS	2,0%
Aksjeselskap AS	4,1%
Annet	2,9%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

16. Hva hadde du i samlet inntekt i 2013?

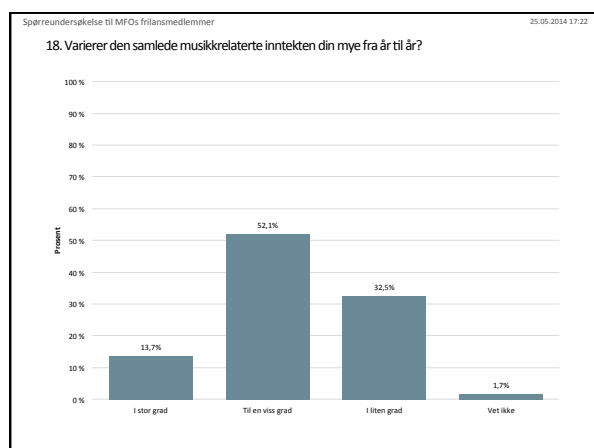
Navn	Prosent
49 000 eller mindre	7,0%
50 000 - 99 000 kroner	6,7%
100 000 - 199 000 kroner	9,6%
200 000 - 299 000 kroner	13,5%
300 000 - 399 000 kroner	14,6%
400 000 - 499 000 kroner	18,9%
500 000 - 599 000 kroner	16,4%
Over 600 000 kroner	13,3%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

17. Omtrent hvor mye av din inntekt i 2013 kom fra musikkrelatert virksomhet?

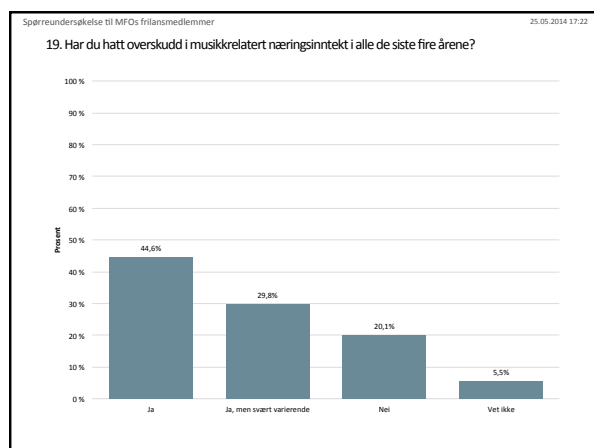
Navn	Prosent
Mindre enn 50 000 kroner	19,4%
50 000 - 99 000 kroner	11,8%
100 000 - 149 000 kroner	6,6%
150 000 - 199 000 kroner	7,5%
200 000 - 299 000 kroner	11,0%
300 000 - 399 000 kroner	10,6%
400 000 - 499 000 kroner	12,0%
500 000 - 599 000 kroner	11,6%
Over 600 000 kroner	9,5%
N	1259



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

18. Varierer den samlede musikkrelaterte inntekten din mye fra år til år?

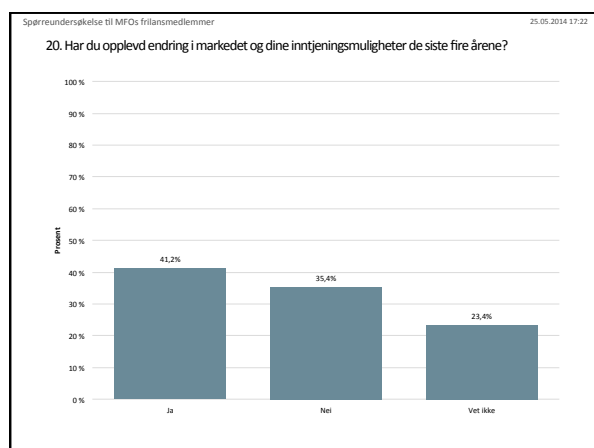
Navn	Prosent
I stor grad	13,7%
Til en viss grad	52,1%
I liten grad	32,5%
Vet ikke	1,7%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

19. Har du hatt overskudd i musikkrelatert næringsinntekt i alle de siste fire årene?

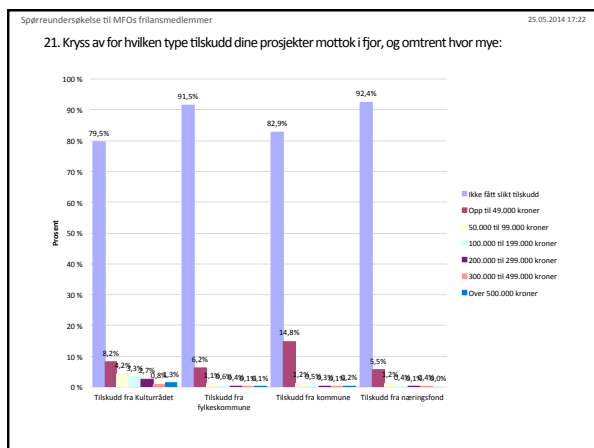
Navn	Prosent
Ja	44,6%
Ja, men svært varierende	29,8%
Nei	20,1%
Vet ikke	5,5%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

20. Har du opplevd endring i markedet og dine inntjeningsmuligheter de siste fire årene?

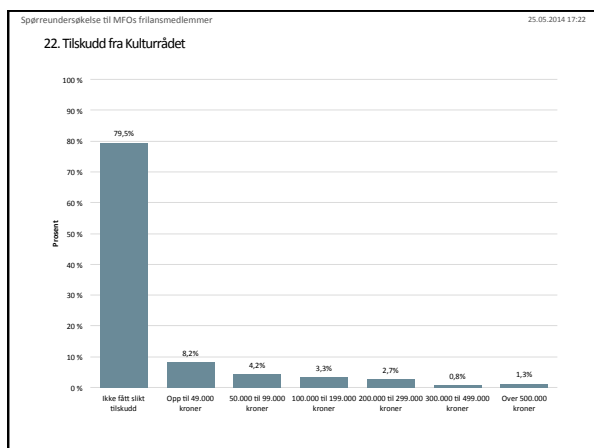
Navn	Prosent
Ja	41,2%
Nei	35,4%
Vet ikke	23,4%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

21. Kryss av for hvilken type tilskudd dine prosjekter mottok i fjor, og omtrent hvor mye:

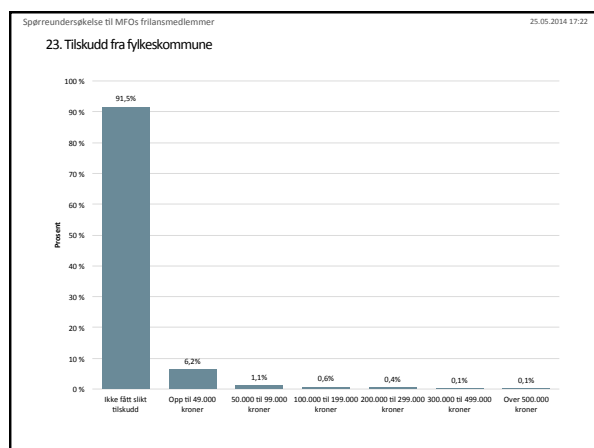
	Ikke fått slikt tilskudd	Opp til 49.000 kroner	50.000 til 99.000 kroner	100.000 til 199.000 kroner	200.000 til 299.000 kroner	300.000 til 499.000 kroner	Over 500.000 kroner	N
Tilskudd fra Kulturrådet	79,5%	8,2%	4,2%	3,3%	2,7%	0,8%	1,3%	1012
Tilskudd fra fylkeskommune	91,5%	6,2%	1,1%	0,6%	0,4%	0,1%	0,1%	1012
Tilskudd fra kommune	82,9%	14,8%	1,2%	0,5%	0,3%	0,1%	0,2%	1012
Tilskudd fra næringsfond	92,4%	5,5%	1,2%	0,4%	0,1%	0,4%	0,0%	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

22. Tilskudd fra Kulturrådet

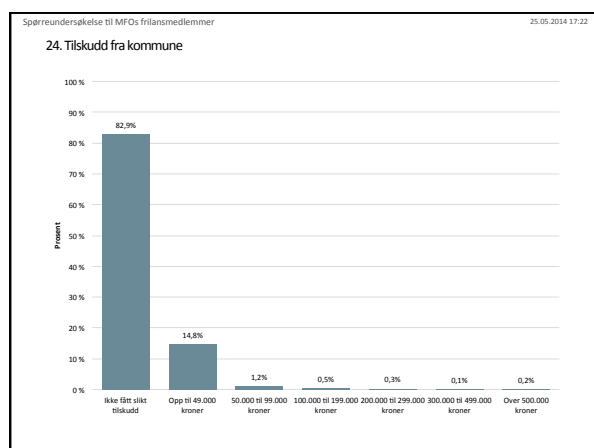
Navn	Prosent
Ikke fått slikt tilskudd	79,5%
Opp til 49.000 kroner	8,2%
50.000 til 99.000 kroner	4,2%
100.000 til 199.000 kroner	3,3%
200.000 til 299.000 kroner	2,7%
300.000 til 499.000 kroner	0,8%
Over 500.000 kroner	1,3%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

23. Tilskudd fra fylkeskommune

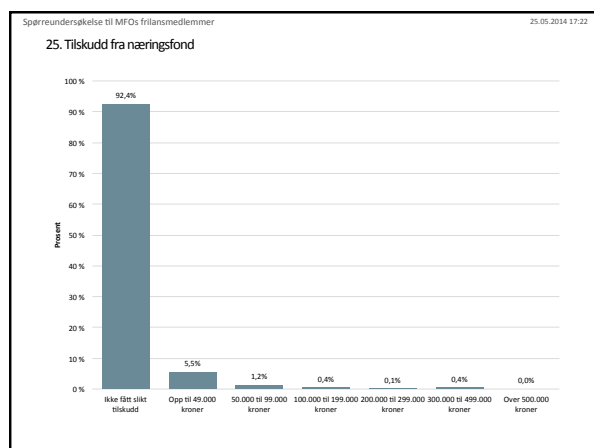
Navn	Prosent
Ikke fått slikt tilskudd	91,5%
Opp til 49.000 kroner	6,2%
50.000 til 99.000 kroner	1,1%
100.000 til 199.000 kroner	0,6%
200.000 til 299.000 kroner	0,4%
300.000 til 499.000 kroner	0,1%
Over 500.000 kroner	0,1%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

24. Tilskudd fra kommune

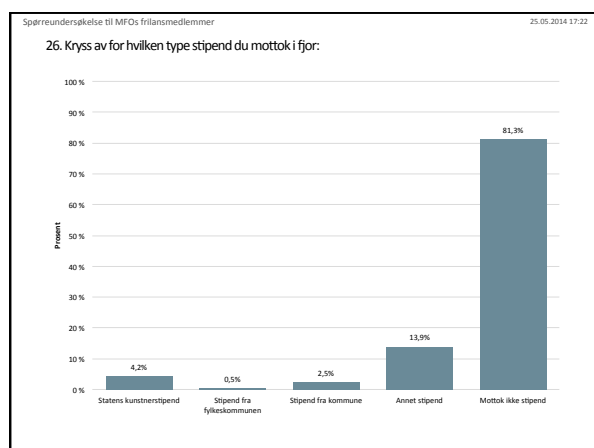
Navn	Prosent
Ikke fått slikt tilskudd	82,9%
Opp til 49.000 kroner	14,8%
50.000 til 99.000 kroner	1,2%
100.000 til 199.000 kroner	0,5%
200.000 til 299.000 kroner	0,3%
300.000 til 499.000 kroner	0,1%
Over 500.000 kroner	0,2%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

25. Tilskudd fra næringsfond

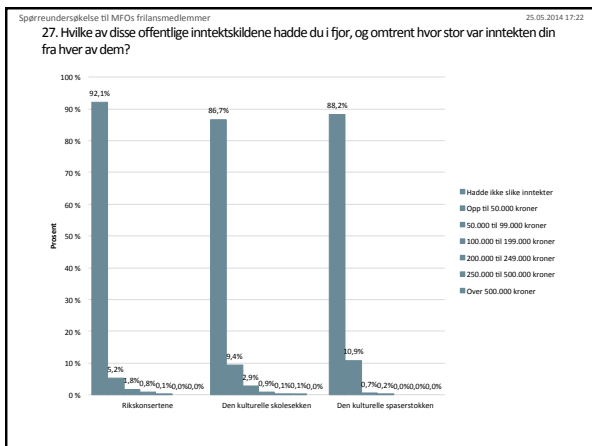
Navn	Prosent
Ikke fått slikt tilskudd	92,4%
Opp til 49.000 kroner	5,5%
50.000 til 99.000 kroner	1,2%
100.000 til 199.000 kroner	0,4%
200.000 til 299.000 kroner	0,1%
300.000 til 499.000 kroner	0,4%
Over 500.000 kroner	0,0%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

26. Kryss av for hvilken type stipend du mottok i fjor:

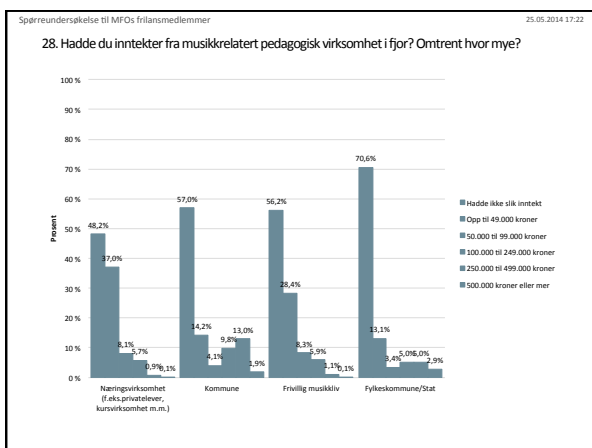
Navn	Prosent
Statens kunstnerstipend	4,2%
Stipend fra fylkeskommunen	0,5%
Stipend fra kommune	2,5%
Annet stipend	13,9%
Mottok ikke stipend	81,3%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

27. Hvilke av disse offentlige inntektskildene hadde du i fjor, og omtrent hvor stor var inntekten din fra hver av dem?

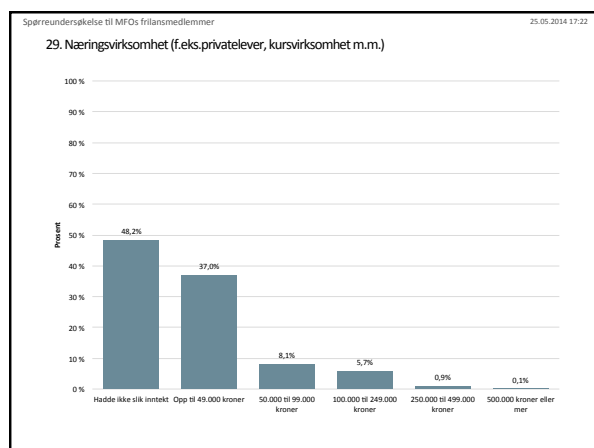
	Hadde ikke slike inntekter	Opp til 50.000 kroner	50.000 til 99.000 kroner	100.000 til 199.000 kroner	200.000 til 249.000 kroner	250.000 til 500.000 kroner	Over 500.000 kroner	N
Rikskonsertene	92,1%	5,2%	1,8%	0,8%	0,1%	0,0%	0,0%	1012
Den kulturelle skolesekken	86,7%	9,4%	2,9%	0,9%	0,1%	0,1%	0,0%	1012
Den kulturelle spaserstokken	88,2%	10,9%	0,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

28. Hadde du inntekter fra musikkrelatert pedagogisk virksomhet i fjor? Omtrent hvor mye?

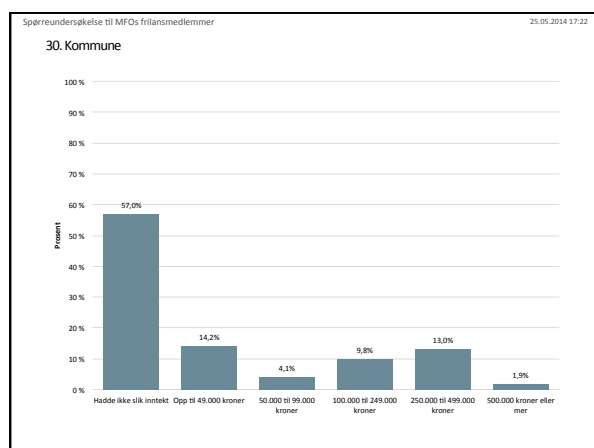
	Hadde ikke slik inntekt	Opp til 49.000 kroner	50.000 til 99.000 kroner	100.000 til 249.000 kroner	250.000 til 499.000 kroner	500.000 kroner eller mer	N
Næringsvirksomhet (f.eks. privatelever, kursvirksomhet m.m.)	48,2%	37,0%	8,1%	5,7%	0,9%	0,1%	1012
Kommune	57,0%	14,2%	4,1%	9,8%	13,0%	1,0%	1012
Frivillig musikkv	56,2%	28,4%	8,3%	5,9%	1,1%	0,1%	1012
Fylkeskommune/Stat	70,6%	13,1%	3,4%	5,0%	5,0%	2,9%	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

29. Næringsvirksomhet (f.eks.privatlever, kursvirksomhet m.m.)

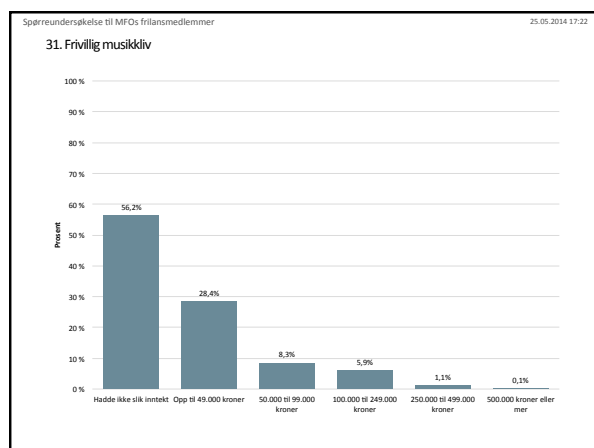
Navn	Prosent
Hadde ikke slik inntekt	48,2%
Opp til 49.000 kroner	37,0%
50.000 til 99.000 kroner	8,1%
100.000 til 249.000 kroner	5,7%
250.000 til 499.000 kroner	0,9%
500.000 kroner eller mer	0,1%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

30. Kommune

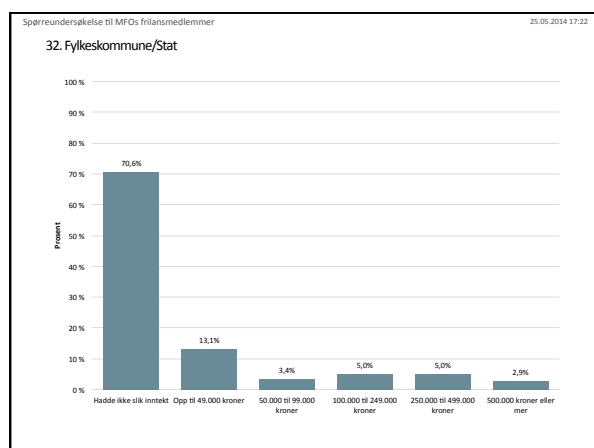
Navn	Prosent
Hadde ikke slik inntekt	57,0%
Opp til 49.000 kroner	14,2%
50.000 til 99.000 kroner	4,1%
100.000 til 249.000 kroner	9,8%
250.000 til 499.000 kroner	13,0%
500.000 kroner eller mer	1,9%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

31. Frivillig musikkdiv

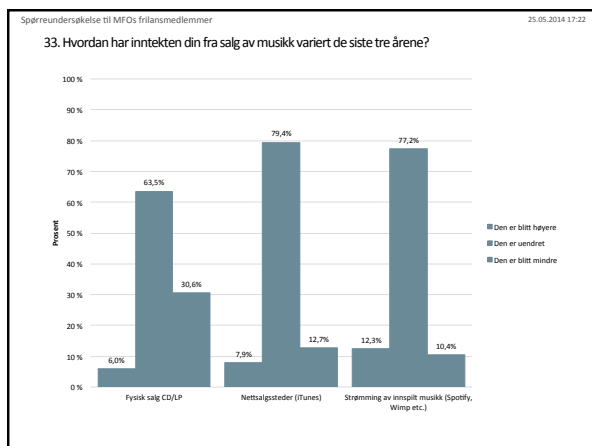
Navn	Prosent
Hadde ikke slik inntekt	56,2%
Opp til 49.000 kroner	28,4%
50.000 til 99.000 kroner	8,3%
100.000 til 249.000 kroner	5,9%
250.000 til 499.000 kroner	1,1%
500.000 kroner eller mer	0,1%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

32. Fylkeskommune/Stat

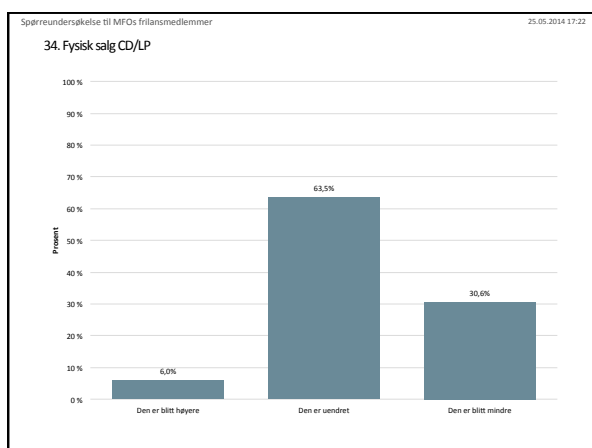
Navn	Prosent
Hadde ikke slik inntekt	70,6%
Opp til 49.000 kroner	13,1%
50.000 til 99.000 kroner	3,4%
100.000 til 249.000 kroner	5,0%
250.000 til 499.000 kroner	5,0%
500.000 kroner eller mer	2,9%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

33. Hvordan har inntekten din fra salg av musikk variert de siste tre årene?

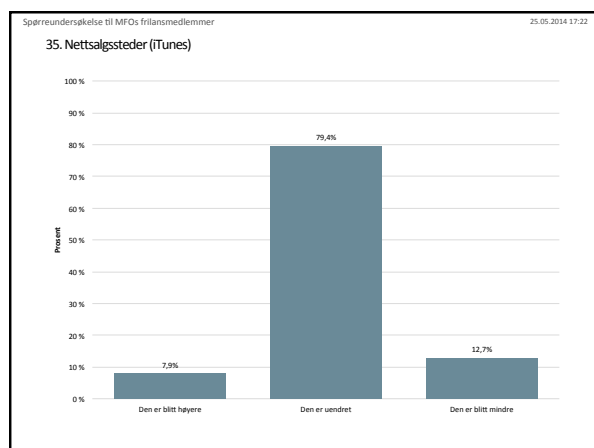
	Den er blitt høyere	Den er uendret	Den er blitt mindre	N
Fysisk salg CD/LP	6,0%	63,5%	30,6%	638
Nettsalgsteder (iTunes)	7,9%	79,4%	12,7%	622
Strømming av innspilt musikk (Spotify, Wimp etc.)	12,3%	77,2%	10,4%	624



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

34. Fysisk salg CD/LP

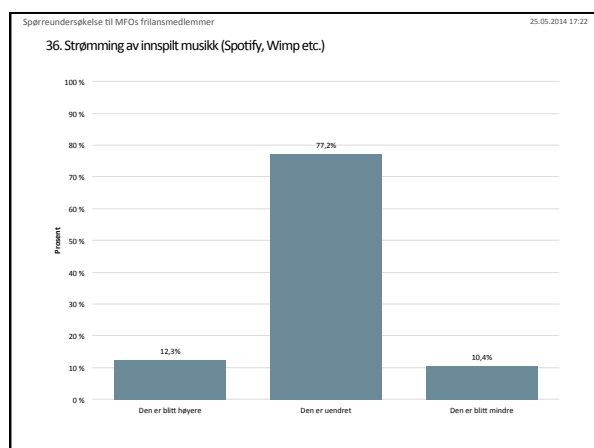
Navn	Prosent
Den er blitt høyere	6,0%
Den er uendret	63,5%
Den er blitt mindre	30,6%
N	638



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

35. Nettsalgsteder (iTunes)

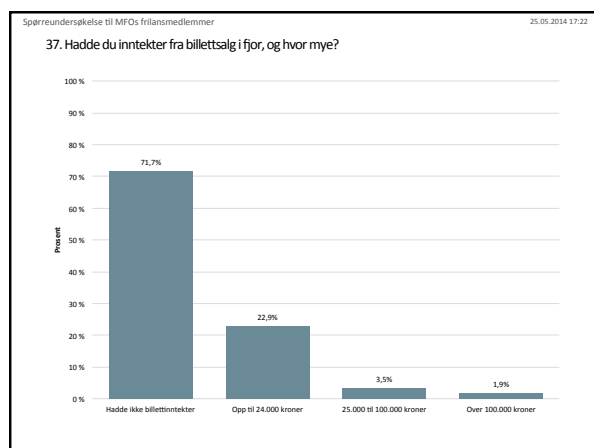
Navn	Prosent
Den er blitt høyere	7,9%
Den er uendret	79,4%
Den er blitt mindre	12,7%
N	622



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

36. Strømming av innspilt musikk (Spotify, Wimp etc.)

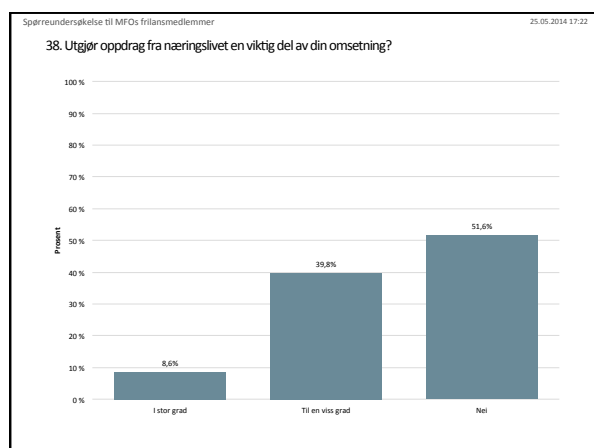
Navn	Prosent
Den er blitt høyere	12,3%
Den er uendret	77,2%
Den er blitt mindre	10,4%
N	624



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

37. Hadde du inntekter fra billettsalg i fjor, og hvor mye?

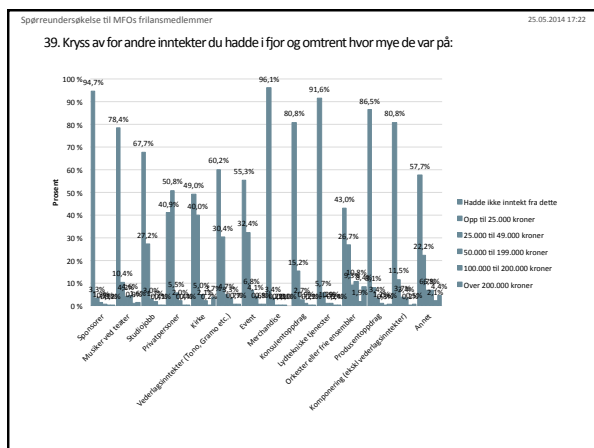
Navn	Prosent
Hadde ikke billettinntekter	71,7%
Opp til 24.000 kroner	22,9%
25.000 til 100.000 kroner	3,5%
Over 100.000 kroner	1,9%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

38. Utgjør oppdrag fra næringslivet en viktig del av din omsetning?

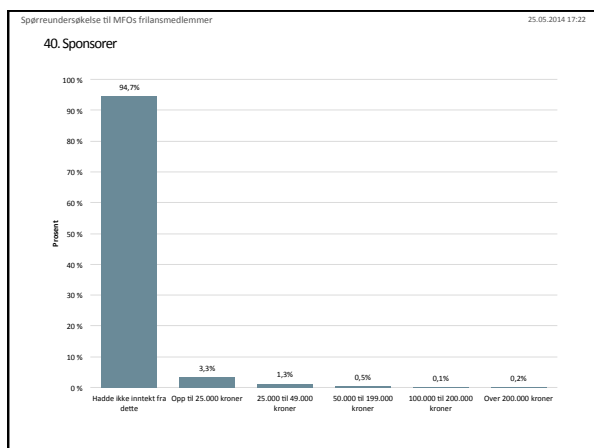
Navn	Prosent
I stor grad	8,6%
Til en viss grad	39,8%
Nei	51,6%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

39. Kryss av for andre inntekter du hadde i fjor og omtrent hvor mye de var på:

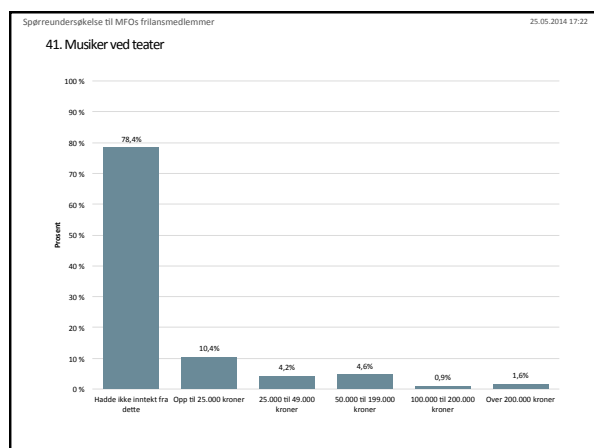
	Hadde ikke inntekt fra dette	Opp til 25.000 kroner	25.000 til 49.000 kroner	50.000 til 99.000 kroner	100.000 til 200.000 kroner	Over 200.000 kroner	N
Sponsorer	94,7%	3,3%	1,3%	0,5%	0,1%	0,2%	1012
Musiker ved teater	78,4%	10,4%	4,2%	4,6%	0,9%	1,6%	1012
Studijobb	67,7%	27,2%	3,0%	1,7%	0,4%	0,1%	1012
Privatpersoner	40,0%	50,0%	5,5%	2,0%	0,4%	0,4%	1012
Fiske	40,0%	40,0%	5,0%	2,1%	0,2%	3,7%	1012
Vedderlagsinntekter (Tono, Gramo etc.)	60,2%	30,4%	4,7%	3,3%	0,7%	0,7%	1012
Event	55,3%	32,4%	6,8%	4,1%	0,6%	0,8%	1012
Merchandise	96,1%	3,4%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	1012
Konsulentoppdrag	80,8%	15,2%	2,7%	0,9%	0,2%	0,2%	1012
Lytteklubb tjenester	91,6%	5,7%	1,2%	0,9%	0,2%	0,4%	1012
Orkester eller fire ensemble	43,0%	26,7%	9,3%	10,8%	1,9%	8,4%	1012
Produksjonsoppdrag	86,5%	8,1%	3,4%	1,2%	0,3%	0,6%	1012
Komponering (ekskl. vedderlagsinntekter)	80,8%	11,5%	3,7%	3,4%	0,2%	0,5%	1012
Annet	57,7%	22,2%	6,7%	6,8%	2,1%	4,4%	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

40. Sponsorer

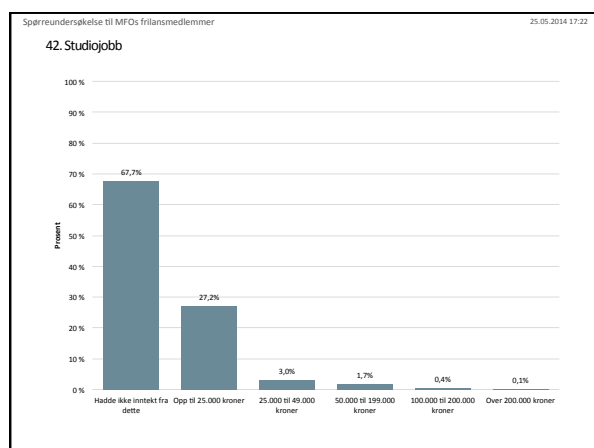
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	94,7%
Opp til 25.000 kroner	3,3%
25.000 til 49.000 kroner	1,3%
50.000 til 99.000 kroner	0,5%
100.000 til 200.000 kroner	0,1%
Over 200.000 kroner	0,2%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

41. Musiker ved teater

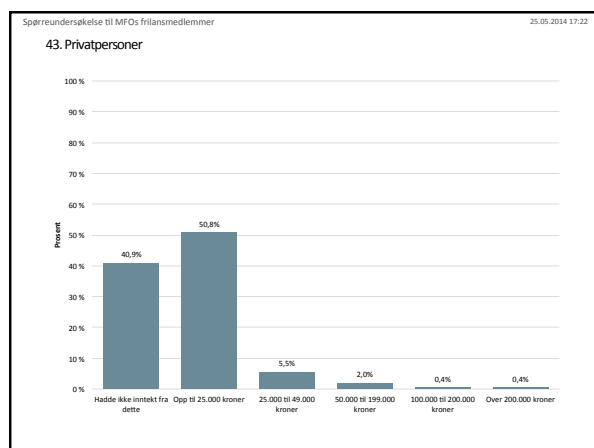
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	78,4%
Opp til 25.000 kroner	10,4%
25.000 til 49.000 kroner	4,2%
50.000 til 99.000 kroner	4,6%
100.000 til 200.000 kroner	0,9%
Over 200.000 kroner	1,6%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

42. Studiojobb

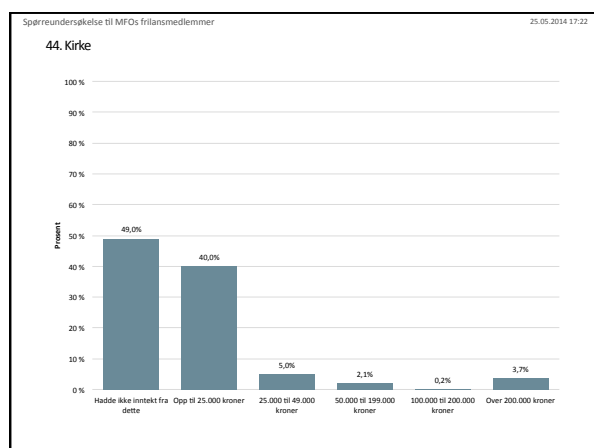
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	67,7%
Opp til 25.000 kroner	27,2%
25.000 til 49.000 kroner	3,0%
50.000 til 99.000 kroner	1,7%
100.000 til 200.000 kroner	0,4%
Over 200.000 kroner	0,1%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

43. Privatpersoner

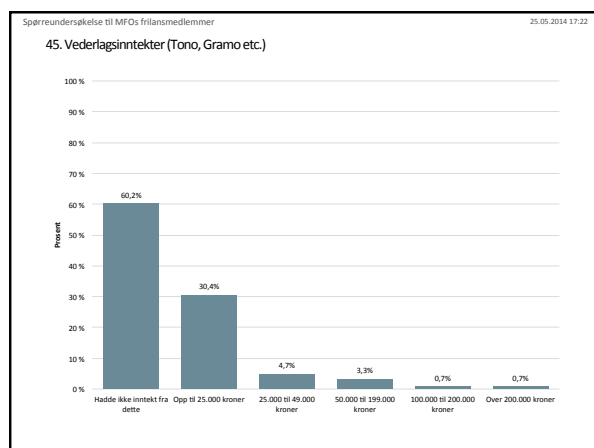
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	40,9%
Opp til 25.000 kroner	50,8%
25.000 til 49.000 kroner	5,5%
50.000 til 199.000 kroner	2,0%
100.000 til 200.000 kroner	0,4%
Over 200.000 kroner	0,4%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

44. Kirke

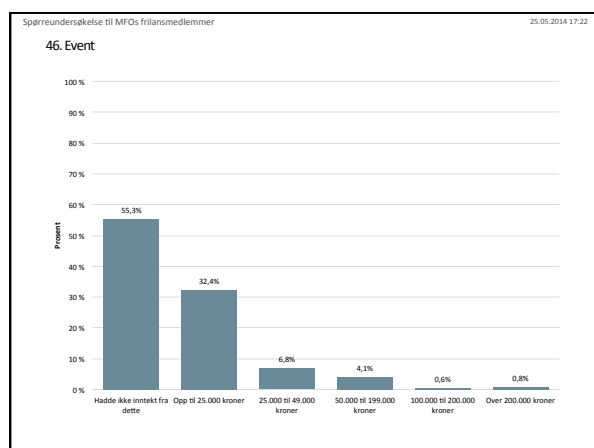
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	49,0%
Opp til 25.000 kroner	40,0%
25.000 til 49.000 kroner	5,0%
50.000 til 199.000 kroner	2,1%
100.000 til 200.000 kroner	0,2%
Over 200.000 kroner	3,7%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

45. Vederlagsinntekter (Tono, Gramo etc.)

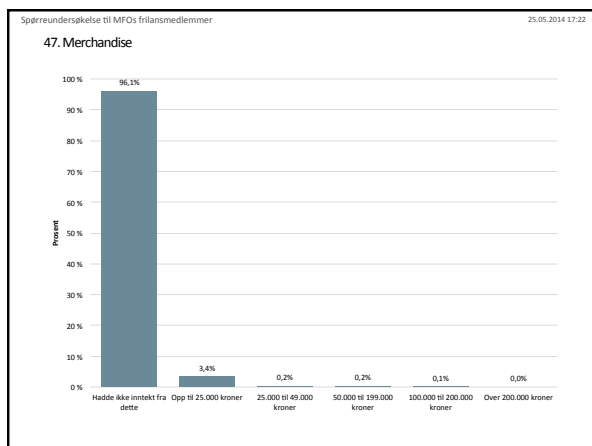
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	60,2%
Opp til 25.000 kroner	30,4%
25.000 til 49.000 kroner	4,7%
50.000 til 199.000 kroner	3,3%
100.000 til 200.000 kroner	0,7%
Over 200.000 kroner	0,7%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

46. Event

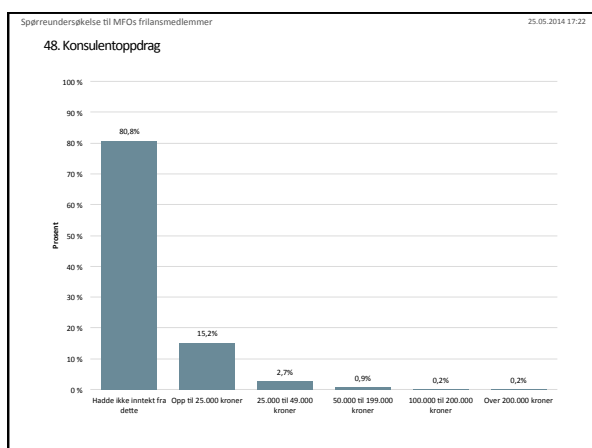
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	55,3%
Opp til 25.000 kroner	32,4%
25.000 til 49.000 kroner	6,8%
50.000 til 199.000 kroner	4,1%
100.000 til 200.000 kroner	0,6%
Over 200.000 kroner	0,8%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

47. Merchandise

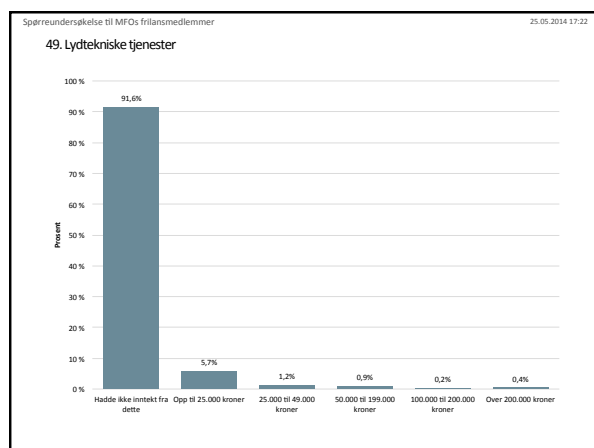
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	96,1%
Opp til 25.000 kroner	3,4%
25.000 til 49.000 kroner	0,2%
50.000 til 199.000 kroner	0,2%
100.000 til 200.000 kroner	0,1%
Over 200.000 kroner	0,0%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

48. Konsulentoppdrag

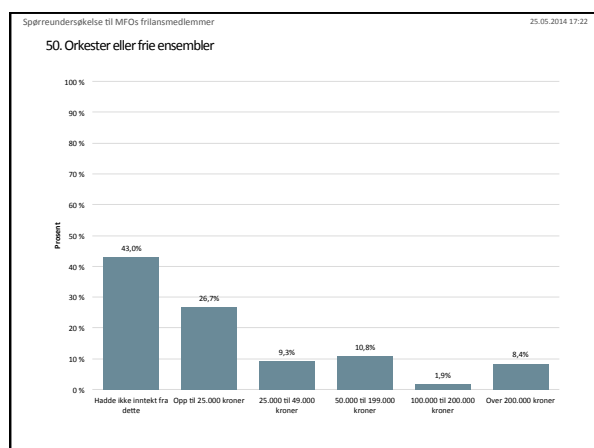
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	80,8%
Opp til 25.000 kroner	15,2%
25.000 til 49.000 kroner	2,7%
50.000 til 199.000 kroner	0,9%
100.000 til 200.000 kroner	0,2%
Over 200.000 kroner	0,2%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

49. Lydtekniske tjenester

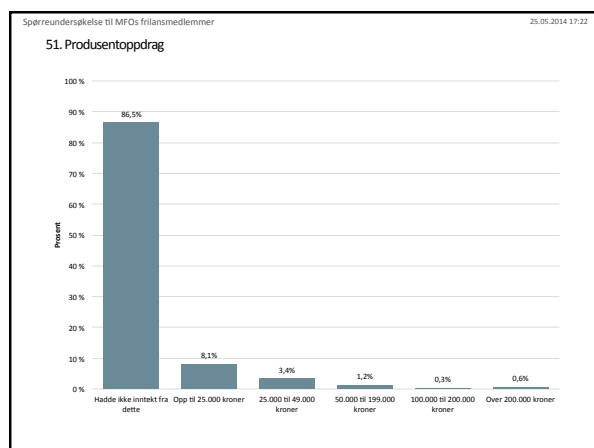
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	91,6%
Opp til 25.000 kroner	5,7%
25.000 til 49.000 kroner	1,2%
50.000 til 199.000 kroner	0,9%
100.000 til 200.000 kroner	0,2%
Over 200.000 kroner	0,4%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

50. Orkester eller frie ensembler

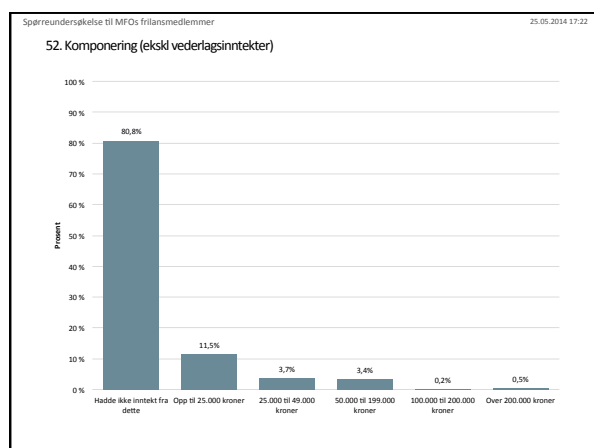
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	43,0%
Opp til 25.000 kroner	26,7%
25.000 til 49.000 kroner	9,3%
50.000 til 199.000 kroner	10,8%
100.000 til 200.000 kroner	1,9%
Over 200.000 kroner	8,4%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

51. Produsentoppdrag

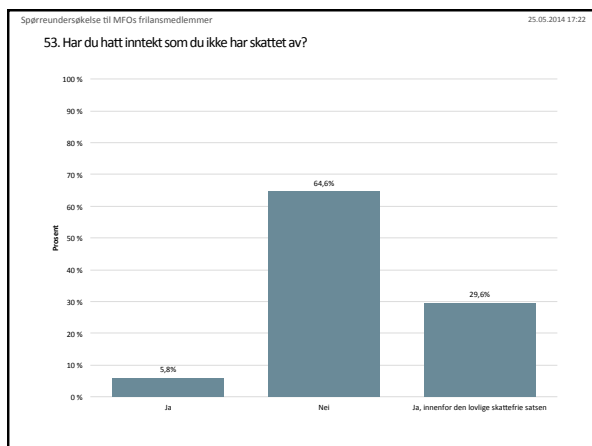
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	86,5%
Opp til 25.000 kroner	8,1%
25.000 til 49.000 kroner	3,4%
50.000 til 199.000 kroner	1,2%
100.000 til 200.000 kroner	0,3%
Over 200.000 kroner	0,6%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

52. Komponering (ekskl vederlagsinntekter)

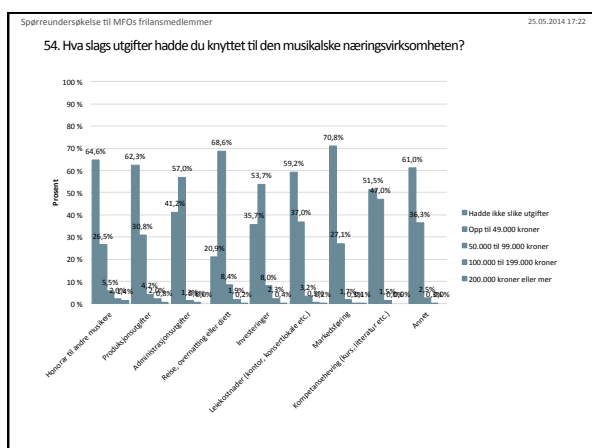
Navn	Prosent
Hadde ikke inntekt fra dette	80,8%
Opp til 25.000 kroner	11,5%
25.000 til 49.000 kroner	3,7%
50.000 til 199.000 kroner	3,4%
100.000 til 200.000 kroner	0,2%
Over 200.000 kroner	0,5%
N	1012



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

53. Har du hatt inntekt som du ikke har skattet av?

Navn	Prosent
Ja	5,8%
Nei	64,6%
Ja, innenfor den lovlige skattefrie satsen	29,6%
N	1011



Spørreundersøkelse til MFOs frilansmedlemmer 25.05.2014 17:22

54. Hva slags utgifter hadde du knyttet til den musikalske næringsvirksomheten?

	Hadde ikke slike utgifter	Opp til 45.000 kroner	50.000 til 99.000 kroner	100.000 til 199.000 kroner	200.000 kroner eller mer	N
Honorar til andre musikere	64,6%	24,5%	5,5%	2,0%	1,4%	1012
Produksjonsutgifter	62,3%	30,8%	4,2%	2,0%	0,8%	1012
Administrasjonsutgifter	41,2%	57,0%	1,3%	0,5%	0,0%	1012
Reise, overnatting eller diett	20,9%	68,6%	8,4%	1,9%	0,2%	1012
Investeringer	35,7%	53,7%	8,0%	2,3%	0,4%	1012
Leiekostnader (konserter, konsertlokale etc.)	59,2%	37,0%	3,2%	0,5%	0,2%	1012
Markedsføring	70,8%	27,1%	1,7%	0,3%	0,1%	1012
Kompetanseheving (kurs, litteratur etc.)	51,5%	47,0%	1,5%	0,0%	0,0%	1012
Annet	61,0%	36,3%	2,5%	0,3%	0,0%	1012

Vedlegg: Annet

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



ENTREPRENØRSKAP FOR MUSIKARAR

INSTITUTT FOR MUSIKK, NTNU
FØRSTEAMANUENSIS, JAZZLINJA, ELDBJØRG RAKNES



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



KVA I VERDA ER EIN MUSIKAR?

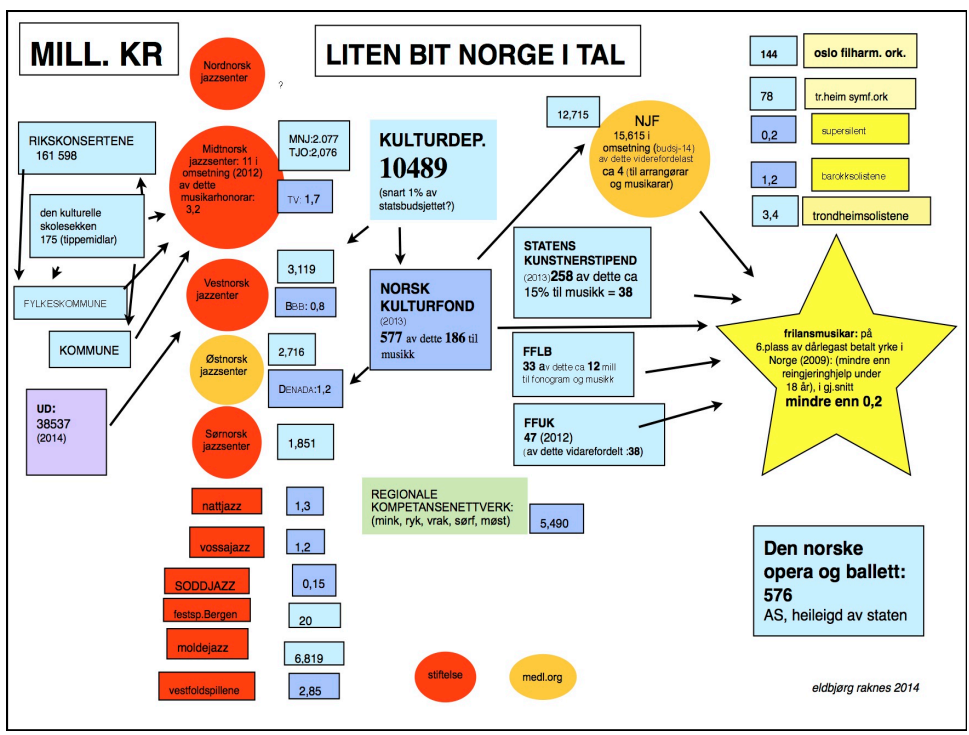
Feltsoversikt
Sjølvinnsikt
Begrensingar og moglegheiter
Institusjonar, organisasjonar

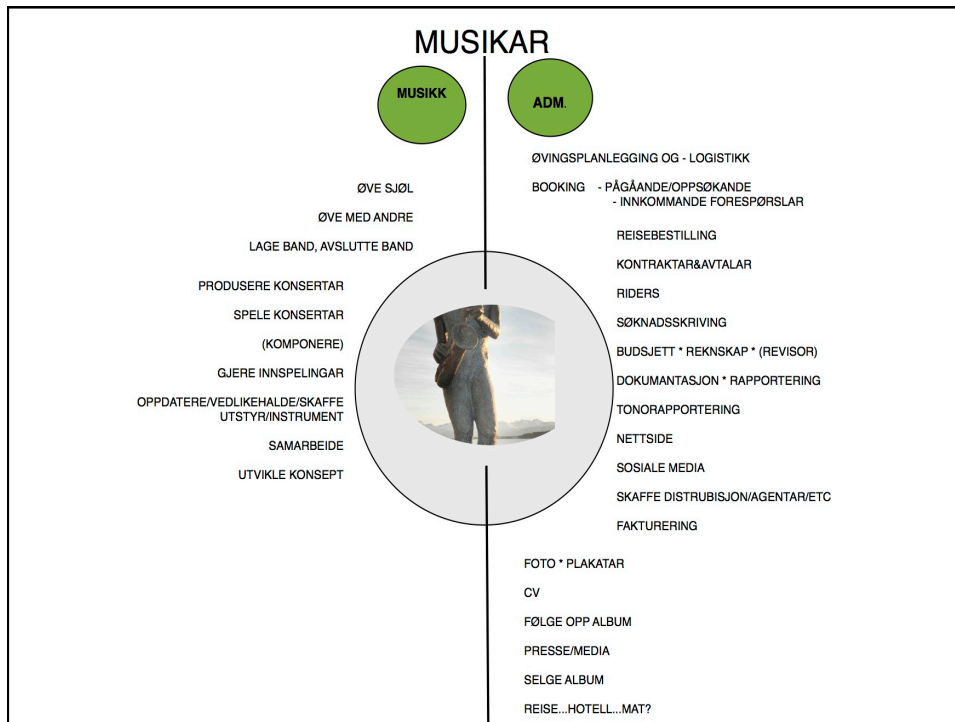
TID & PRIORITERING
Kunstnerisk & marknadsmessig

Drivkrefter, utvikling
Investering
Langsiktigheit & kortsiktigheit

Kommunikasjon

Heilheit i ditt profesjonelle musikkliv









MARKNADER

Orkester
Landsdelsmusikar (NordN.)
Disktriksmusikar

RK , DKS
Klubbar, festivalar o.l.
Events, bryllaup & begravelsar
Kunstneriske innslag for privat og
offentleg næringsliv
Showcases, konkurransar
Platemarknaden/innsp.
Eigne arr. og initiativ

(Komponist, lærar, produsent, arrangør,
fagutvalsmedlem, styremedlem, dirigent,
konferanseforedrag, konsulent, --- ?



SYNLEGGJERING

- Cv
- Bio, historieforteljing
- Heimeside
- Pressebilete
- Visuell kommunikasjon
- Verbal kommunikasjon
- Internett
- Sosiale media
- Presse, media
- Nettverk, kontaktar
- Innspeljingar og utgivelsar
- Dokumentasjon



PENGAR & ORGANISERING

- As, enk, ans
- Skatt & likning
- Fast & fri, lønn & næring
- Budsjett & reknskap
- Investering
- Prising, honorar, lønn
- Tjenestekjøp vs. eige arbeid
- Støtteordningar
- Søknader
- Prosjektleiing
- Ulike samarbeidsformer
- Styrer og styrearbeid
- Heilheitlege bilete, perspektiv, planer



OPPLEGG 7,5 stud.p.

STUDENTAR:

Obigatorisk for MA, utøvande
Valgbart perspektivemne for BA med
bestått musikkformidling eller tilsvarande

Fellesundervisning 6t x 7 dagar - i 3 bolkar
Forelesningar, dialog, gjestar og grupper
Individuell vegleing 1t pr student

Skriftleg oppgåve:

4-7 A4 sider (Må innleverast innan frist)

Muntleg eksamen: 20 min

Sensurar: faglærar + ekstern

Bestått / ikkje bestått

GJESTAR:

Erfarne musikarar, arrangørar, aktuelle
oppdrags- og arbeidsgivarar, PR og
internett-ekspertise, reknskapsførar m.fl.
Emne- og fagansvarleg leier og følger alt

<http://www.ntnu.no/studier/emner/MUSP4745#tab=omEmnet>



OPPGÅVE:

4 -7 A4sider, i ei samla pdf-fil,
levert pr. mail innan fristen

1) **Din CV, 1 side**

2) **Pressebilete av deg**

3) **Kort prosjektskildring** til spesifikk
søknadsinstans + **søknadsbudsjett** til denne
+ "reknskapet" slik du ser for deg det kjem til å
bli i praksis

4) **5-års-"budsjettbilete" for ditt musikkliv**
2014 - 2018 inkl. stikkordsinfo i fotnoteform
om **postane/innhaldet i 2014**



ENTREPRENØRSKAP FOR MUSIKARAR

starta opp vår 2013 og
hadde då
22 studentar
-jazz og klassisk-
derav
100% leverte oppgåve innan
fristen
og
100% bestod eksamen©

I 2014 har emnet nye
22 studentar!
I tillegg følger 12
mus.tek.studentar 3 dg (15t)

Emne- og fagansvarleg:
Eldbjørg Raknes,
førsteamanuensis jazzlinja,
Institutt for musikk, NTNU