

KAPITTEL 8

Nesten alene: Artisten, økonomien og bransjen

Daniel Nordgård

Universitetet i Agder

Abstract: This chapter explores the framework conditions under which Norwegian artists and managers work and discusses them against a backdrop of established theories on the effects of digitalization. The author's ambition is to expand our understanding of how the current business of music works by focusing on the people who work with it. The chapter draws on a series of interviews with ten Norwegian artists and managers conducted during the winter of 2019/2020. Building on these interviews, this chapter argues that while digitalization certainly has offered artists and managers a range of possibilities, many of the ways they work are variations on traditional structures and models. A key finding in this research is that economic predictability and stability is central to how Norwegian artists and managers organize themselves and their work.

Keywords: music industries, artist economy, digitalization, music management

Nesten alene¹

I 2009 gav Anne Grete Preus ut dobbeltalbumet *Nesten alene* – et album hvor Preus for det meste spilte alle instrumenter selv, og et album kritikere beskriver som å ha et mer nakent uttrykk og en mer inderlig tilstedeværelse. Det er også en utgivelse som kom ut i en tid med store omveltninger i norsk og internasjonal musikkbransje som følge av digitalisering,

1 Anne Grete Preus (2009).

og tilhørende akademiske diskurser og offentlige debatter om musikkbransje og kreativ og økonomisk bærekraft. Selv om Preus' utgivelse ikke har noe med disse debattene å gjøre, gir albumtittelen assosiasjoner til en sentral del av disse debattene, nemlig artistens rolle og funksjon i musikkbransjens verdikjeder og påstander om mer selvstendighet som følge av digitalisering. I tittelen til Preus' sang finnes også en interessant spenning ved at den både kan leses som noe positivt, som selvstendighet og mestring, men også som noe negativt, som ensomhet og isolasjon. Og mens den første lesningen av tittelen på mange måter resonerer godt med den offentlige diskursen rundt nye digitale muligheter, virker det stadig mer nødvendig å også diskutere digitalisering i sammenheng med den andre tolkningen – ensomhet og isolasjon, eller vanskelighetene knyttet til å operere alene i en stadig mer kompleks musikkbransje. Sentralt innen litteratur knyttet til digitalisering er en forventning om at digitale endringer vil føre til at artister får mer kontroll på sin egen karriere og sitt eget virke. Norge ligger langt fremme i den digitale utviklingen, og det vil derfor være relevant å undersøke hvordan norske artister og managere vurderer rammer og forutsetninger, og å se dette i lys av disse forventningene. De digitale endringene må forstås som et bakteppe for analysen av artister og managere, og ikke som selve formålet med den. Dette er en analyse av hvordan endringer påvirker profesjonelle artister og managere i Norge.

Hovedpoenget med dette kapittelet er å beskrive hvordan norske artister og managere opplever arbeidsforhold og økonomiske rammer, og å se dette på bakgrunn av teorier knyttet til digitalisering og en mer artist-sentrert økonomi, hvor artisten har ansvaret for egen karriere. Målet er å se forbi generiske modeller og de overordnede perspektivene og slik danne et rikere bilde av de vurderingene som gjøres, og de menneskelige og mer personlige hensyn som tas av artister og profesjonelle bransjeaktører. Det er en utfordring at analyser på bransjenivå og markedsnivå i liten grad fanger opp hvordan endring påvirker rammer og forutsetninger på personnivå – hvordan endring kan føre til vanskeligheter med å opprettholde karrierer, og i verste fall føre til at man slutter.

Kapittelet bygger på en serie dybdeintervjuer som ble gjort vinteren 2019/2020 med ti profesjonelle norske artister og managere. I det følgende

vil jeg beskrive et teoretisk bakteppe som intervjuene kan forstås i lys av, før jeg trekker frem funn fra forskningsintervjuene. Mot slutten av kapittelet vil jeg trekke noen slutninger som viser hvordan digitalisering virker inn på artistens posisjon i bransjen, særlig knyttet til opplevelser av forutsigbarhet og stabilitet i arbeidssituasjon og økonomi.

Digitale endringer og nye posisjoner

Artistkarrierer er usikre og forbundet med høy grad av risiko (Morrow, 2018, s. 26–40). Denne usikkerheten og risikoen gjenspeiles i hvordan musikkbransjen investerer i talent og katalog, og den gjenspeiles i artisters portefølje og karrierer (Throsby & Zednik, 2011), hvordan man balanserer det kunstneriske og det kommersielle (Klein et al., 2017), og hvordan man forholder seg til andre aktører i verdikjeden (Mangset et al., 2018). At en karriere i musikkbransjen innebærer usikkerhet og stor grad av risiko, er likevel ikke noe nytt. Det er heller ikke trekk som er beholdt musikk; man finner tilsvarende forhold innen de fleste av kulturnæringene (Hesmondhalgh, 2013). Men, musikkbransjen har siden årtusenskiftet vært gjennom en rekke prosesser knyttet til digitalisering; prosesser som har hatt innvirkning på alt fra pengestrømmer og verdikjeder til aktørers roller og funksjoner (Hughes et al., 2016; Nordgård, 2018; Wikström & DeFillippi, 2016). Nye digitale verktøy og plattformer har hatt stor påvirkning på hvordan musikk skapes, formidles og lyttes til, og har ført til endringer i hvordan sentrale aktører arbeider med musikk og i relasjon til andre aktører i verdikjeden (se f.eks. Mangset et al., 2018, eller Nordgård, 2017). Dette er utviklinger eller prosesser som er diskutert og debattert i akademiske så vel som profesjonelle og mer offentlige fora over lang tid. Og det er diskurser som er relativt komplekse og vanskelige å konkludere på idet de bygger på forskjellige faglige tilnærminger, samt fokuserer på forskjellige deler av musikkindustriene (som f.eks. forlagene, plateselskapene, artistene eller strømmetjenestene) og på forskjellige nivå (f.eks. individ- eller markedsnivå).

Sentralt i disse diskursene er konsepter knyttet til artisten og musikeren, og konsepter om grad av selvstendighet eller selvstyre i forhold til karriere og profesjonell utvikling. Digitale verktøy for å skape musikk

er blitt billigere, bedre og mer tilgjengelige, og digitale plattformer og nettverk har gjort det enklere å formidle, distribuere og selge musikk til publikum (Spilker, 2018). Digitalisering har ført til økt fleksibilitet spesielt for artister og musikere, og mindre avhengighet til tradisjonelle profesjonelle aktører. En viktig del av disse diskursene er konsepter knyttet til en mer artist-sentrert musikk økonomi (Tschmuck, 2016; Wikström, 2020), hvor artisten i større grad er et nav og hvor profesjonelle forbindelser utfyller forskjellige, spesifiserte oppgaver. Slike arbeidsformer blir ofte referert til gjennom begrepet DIY – *Do It Yourself*, eller «gjør det selv», og ofte knyttet til konsepter og argument for *disintermediation*, altså en forbigåelse eller avskaffelse av profesjonelle mellomaktører i sektoren.

Gjør det selv!

Begrepet «gjør det selv» gir på mange måter feilaktige assosiasjoner til at artister i større grad gjør *hele* jobben selv, altså alene, noe som ikke alltid er like dekkende. En rekke aktiviteter knyttet til en artists karriere utføres av forskjellige aktører med kompetanser og nettverk knyttet til bestemte aktiviteter, som for eksempel regnskap, markedsføring, distribusjon, konsertpromotering, osv. Hughes et al. (2016, s. 22–25) peker på at det er en viktig forskjell mellom en artist-sentrert modell og det man ofte kaller DIY. I det som Tschmuck (2016) og Wikström (2020) kaller den artist-sentrerte økonomien, jobber artisten med forskjellige profesjonelle aktører, som en entreprenør som kontrakterer forskjellige oppgaver til forskjellige partnere. Hughes et al. (2016) omtaler modellen som nettopp entreprenør-modellen og understreker at denne er forskjellig fra DIY ved at artisten faktisk ikke gjør alt selv, men snarere styrer prosessen.

Konseptet DIY blir ofte brukt adskilt fra de teoretiske diskurser konseptet tilhører eller den historiske bakgrunnen for fenomenet (punk-scenen på 70-tallet). I tillegg til å forbindes med kulturelle og sjangermessige sider, representerer DIY-konseptet også noen ideer om makt, autentisitet og anti-kommodifisering av musikken (Jones, 2021, s. 63). Det ligger med andre ord noen konnotasjoner til både kunstneriske og politiske holdninger som sjeldent følger begrepet i mye av den offentlige og akademiske debatten rundt digitalisering og økte muligheter for at artister

og musikere kan styre egen karriere. Begrepet har også konnotasjoner til at det å gjøre alt selv er selvvalgt og ønsket av artist, noe Spilker (2018) har imøtegått ved å vise til egen forskning på norske amatør- og semi-profesjonelle artister og produsenter og deres primære ønske om å samarbeide med profesjonelle aktører. Et vesentlig poeng i Spilkers forskning er at digitalisering definitivt tilbyr artister og produsenter helt nye muligheter for å «gjøre det selv», men samtidig viser han også at dette ikke nødvendigvis erstatter ønsket om å jobbe med profesjonelle aktører i musikkbransjen, også gjennom tradisjonelle ordninger slik som en platekontrakt med et etablert plateselskap.

Som jeg har argumentert for andre steder (Nordgård, 2017) er den viktigste endringen som følger digitalisering kanskje ikke effekten dette har hatt på strukturene i verdikjeder, men graden av mobilitet i forhold til oppgaver og funksjoner, og videre hva en slik mobilitet av funksjoner betyr for de enkelte aktører. Det har vært en utbredt misforståelse om at digitalisering har ført til bortfall av enkelte sentrale oppgaver ved at digitalisering tilbyr nye og alternative måter å gjøre ting på. Harvard-professor Anita Elberse (2013) tilbakeviser på mange måter en slik oppfatning og henviser til «The Iron Law of Distribution», som sier at det viktigste er funksjonen, eller oppgaven, og ikke *hvem* som utfører den. Det vil si, man kan alltid bytte ut aktører i en verdikjede, men hvis funksjonen er reell, må aktøren som bortfaller erstattes av en annen aktør. Et godt eksempel på dette er distribusjon, som fremdeles er en nøkkel-funksjon innen musikk selv om man har flyttet distribusjon fra trailer og båt, til kabler, koder og data. Poenget her er at mens det har vært mye fokus på digitale endringer i verdikjedene, er det viktig å huske at de fleste sentrale funksjoner og oppgaver som blir utført i musikkbransjens verdikjeder fremdeles er nødvendige og til stede, og at disse oppgavene ofte er høyst spesialiserte. Slike funksjoner kan riktignok utføres av en rekke aktører, men noen funksjoner utføres oftere og med større suksess av bestemte aktører (som f.eks. markedsføring, distribusjon, konsertbooking, management osv.). Likevel, et sentralt forhold ved digitalisering er nettopp mobiliteten til slike oppgaver, samt muligheten for at disse funksjonene, eller oppgavene, ofte ender opp hos artisten – man gjør det bare selv. Dette kan på mange måter ses på som selve kjernen i

DIY-modellen. Men, disse endringene har også ført til noen misforståelser med tanke på hvordan modellene ser ut og hva de innebærer. Hughes et al. (2016) er inne på dette når de skriver at mens DIY-modellen for mange er en nødvendighet i en tidlig fase av karrieren (s. 25), innebærer det også en massiv arbeidsmengde som for mange gjør det vanskelig å konsentrere seg om musikken. De argumenterer videre med at snarere enn at digitalisering har ført til at man har forlatt den tradisjonelle lineære modellen, hvor forskjellige musikkbransjeaktører fungerer som gatekeepere, så har man gått over til en mer sirkulær modell. I denne modellen er artisten, bransjen og publikum i en relasjon hvor påvirkning kan gå i flere retninger (Hughes et al., 2016, s. 30).

Skjulte kostnader

Det finnes noen skjulte kostnader ved å jobbe med musikk, og det er ting som kan tyde på at disse kostandene øker når man står alene. I 2020 publiserte Sally Anne Gross og George Musgrave boken *Can Music Make You Sick? Measuring the Price of Musical Ambition* (Gross & Musgrave, 2020). I boken setter forskerne søkelys på de helsemessige kostnadene ved å jobbe med musikk og et særlig fokus på mental helse. Basert på en omfattende spørreundersøkelse i samarbeid med Help Musicians UK har forskerne kartlagt i hvor stor grad forskjellige aktører som jobber med musikk har opplevd panikkangst og depresjon. Arbeidet deres avdekker to viktige forhold: For det første har musikksektoren en høy andel personer som har opplevd panikkangst eller høy grad av angst (71 %) og depresjon (68 %). For det andre øker denne andelen for dem som i større grad jobber alene (Gross & Musgrave, 2020, s. 35). Undersøkelsen deres viser at soloartister, låtskrivere og DJ-er i høyere grad har opplevd angst eller depresjon (76–77 %) enn band-medlemmer og live-crew (55–65 %). Tallene baseres på selvrapporing og er ikke tidsspesifikke, slik at nøyaktig sammenlikning med nasjonale statistikker ikke er helt enkelt. Det er også lite sannsynlig at tallene kan overføres til Norge uten noen viktige justeringer som tar høyde for norske forhold. Men, når Gross og Musgrave forklarer hvorfor man ser disse tallene, peker på de på forhold som resonerer med forskningsintervjuene dette kapitlet bygger på, og som videre kan

knyttet til digitale, fleksible og mer uavhengige artist-karrierer, beskrevet som artist-sentrert økonomi (Tschmuck, 2017), eller DIY (Jones, 2021). Gross og Musgrave peker særlig på arbeidsmengde, arbeidstyper og økonomisk usikkerhet (Gross & Musgrave, 2020, s. 42). De skriver at på tross av stor arbeidsinnsats, melder de aller fleste at de sliter med å få endene til å møtes – økonomien er vanskelig og uforutsigbar. Videre knytter undersøkelsen deres mentale helse til forståelse og opplevelse av verdi ved det som skapes, og former for avhengighet av digitale tilbakemeldinger og bekreftelser (Gross & Musgrave, 2020, s. 65). Ikke minst tar Gross og Musgrave et oppgjør med akademisk og journalistisk litteratur som i stor grad har knyttet digitalisering til forventninger om økt kontroll blant artister og musikere, og en demokratisering av gatekeeper-funksjoner og bransjestrukturer: «Our view is that contemporary ideas of artistic empowerment in the digital age are dangerous, as they reinforce an idea of individualized entrepreneurial control which is largely illusory» (Gross & Musgrave, 2020, s. 61).

Ti norske artister og managere

Dette kapittelet bygger på data samlet inn i forbindelse med et samarbeidsprosjekt mellom undertegnede og Roderick Udo ved Hoeghschool Utrecht University of Applied science. Prosjektet i samarbeid med Udo bygger på en serie med dybdeintervjuer med 39 artister og managere fra Belgia, Nederland og Norge, mens i dette bidraget har jeg kun konsentrert meg om Norge og 10 dybdeintervjuer med norske artister (8) og managere (2). Intervjuene er semi-strukturerte og er gjennomført vinteren 2019/2020, altså før covid-19. Alle artister er profesjonelle, i den forstand at de lever av musikken sin. Flere av intervjuobjektene spiller i etablerte band med internasjonal suksess, mens enkelte av artistene er i en tidlige fase av sine karrierer. Begge managerne jobber med noen av Norges største artister, og i begge tilfeller har man et etablert internasjonalt marked for artistene. Intervjuobjektene består av 5 kvinner og 5 menn. Datainnsamlingen og prosjektet med Udo er et større initiativ som fokuserer på artisters finansieringsmodeller og vil bli publisert ved en senere anledning. Forskningsintervjuene har vært åpne og eksplorative, hvor

dataene i stor grad har diktert retning og fokus (Kvale, 1996). Intervjuene har skjedd gjennom avtalte intervjuer, fysisk eller på Zoom, og har fulgt en fast intervjuguide. Alle intervjuene er transkribert og har blitt analysert i henhold til Harry Wolcotts modell med tre nivåer, eller faser, for innsikt: *description*, *analysis* og *interpretation* (1994). Dette er prinsipper for å utvikle konsepter eller kategorier med forklaringsverdi ut over det rent deskriptive.

Basert på de ti intervjuene vil jeg i det følgende presentere noen tema som virker sentrale for å forstå artisters økonomi, arbeidsvilkår og profesjonelle hverdag. Dette er tema som går igjen i intervjuene, og som dekker problemstillinger som synes særlig sentrale for artistene og managerne. Til en viss grad utfordrer de også noen etablerte syn på hvordan norske artister jobber og tenker. Enkelte av temaene må også ses i lys av de forventningene som har vært til en digital musikkbransje, og det er naturlig å også diskutere funnene ut fra teori knyttet til dette. Dette vil bli gjort i siste del av kapitlet.

Økonomi er viktig, økonomi bestemmer

Økonomi beskrives av de aller fleste som vanskelig. Det er et gjennomgående tema blant artister og managere at musikkbransjen har blitt vanskeligere og mer komplisert, med mindre penger tilgjengelig både fra innspilt musikk og fra live-fremføringer. Her er det variasjoner i datamaterialet, men økonomi blir generelt beskrevet som komplekst og med store kontraster. Artistene beskriver perioder hvor det kommer inn mye penger, og perioder hvor det kommer inn lite. Enkelte, også kjente og etablerte navn, beskriver perioder med dårlig økonomi – perioder hvor man ville blitt kategorisert som fattig. Flere av artistene beskriver økonomi som et konstant bekymringspunkt, og én artist uttrykker at det «går på psyken løs» og gjør at vedkommende vurderer å slutte med musikk. Et gjennomgående tema hos flere av dem som beskriver økonomi som en bekymring, er at man «lærer seg å stå i det» og at det er en egenskap man må ha for å tåle det, for «ikke å få panikk», som en av artistene beskriver det.

Dette siste momentet blir også berørt av en annen artist – at man må lære seg teknikker for å håndtere sine økonomiske bekymringer. Denne

artisten er en anerkjent musiker som har hatt nasjonal og internasjonal karriere siden begynnelsen av 2000-tallet, og som i dag har en karriere de fleste ville beskrevet som en suksess. Likevel beskriver artisten at hun i lang tid har hatt bekymringer rundt økonomi, men at hun etter hvert har bestemt seg for å se bort fra det, eller finne måter å overkomme disse bekymringene:

Jeg har tatt et ganske aktivt valg i å ikke bekymre meg, fordi det tar så veldig mye tid og energi. Jeg har alltid klart meg, så nå tenker jeg, hver gang jeg bekymrer meg litt, at jeg er i en bedre posisjon enn jeg noen gang har vært i. Jeg har alltid klart meg før, så det finnes ingen grunn til at jeg ikke skulle klare meg nå. Så, derfor bekymrer jeg meg mindre og mindre. (artist)

Intervjuer: Hvis du bekymrer deg for økonomi, hva ville være en typisk grunn til at du skulle bekymre deg?

At man aldri vet når man skal få nye penger. Altså, jeg vet jo ikke, det er aldri noe fast. Med låtskriving kommer det inn penger relativt fast. Da vet jeg at jeg får penger fra TONO, fire ganger i året. Men jeg vet ikke om det begynner å minske eller om det kommer inn nye penger? (artist)

Intervjuer: Så, usikkerheten?

Usikkerheten. Men, jeg hadde jo bekymret meg veldig mye mer om ikke det hadde vært for at jeg hadde bestemt meg for at jeg ikke skal gjøre det, altså bekymre meg. Jeg tror hvem som helst andre, med min økonomi, hadde hatt grunn til å bekymre seg. (artist)

Sitatet over resonerer med hva flere av de andre intervjuobjektene også beskriver – at økonomi er noe som bekymrer dem, eller burde bekymre dem. Bekymringer knyttes til usikkerhet rundt hvor mye penger som kommer inn og når disse pengene kommer. Selv om bekymring knyttet til økonomi er mer eksplisitt hos noen intervjuobjekter enn andre, ligger økonomi som et bakteppe med innvirkning på hvordan artistene organiserer sitt virke. For noen ligger det som en begrunnelse for samarbeid med profesjonelle partnere – man ønsker noen å samarbeide med rundt økonomiske og strategiske valg. Dette innebærer ikke nødvendigvis at

artistene ikke kan eller ikke ønsker å kontrollere sin egen økonomi, snarere tvert imot. De aller fleste artistene som er intervjuet beskriver seg selv som flinke i forhold til det økonomiske. Det handler mer om å ha noen man kan samarbeide med, kanskje særlig om økonomi. En av de to managerne refererer til økonomiske vurderinger og viktige beslutninger som gjøres sammen med artist på et tidlig tidspunkt for at artisten kan fokusere mer på å jobbe med musikken. Det vil si, for at artisten skal være mindre avhengig av annen inntekt utenfor musikk, såkalt porteføljeøkonomi (Throsby & Zednik, 2011), så jobber man tidlig med å sikre artisten en minimumsinntekt. I noen tilfeller innebærer dette også et lån fra management, for å sikre at artisten kan fokusere på og jobbe med musikken.

Finansiering skjer ofte gjennom forskjellige typer lån eller forskudd, noe som er en vanlig måte for hvordan artistkarrierer etableres og finansieres. Det er likevel en viktig endring som flere, spesielt managerne, trekker frem, nemlig at det er vanskeligere å få store forskudd fra plateselskap eller forlag. Og, kanskje enda viktigere, hos to av intervjuobjektene beskrives forskudd fra plateselskapene som mindre attraktivt. Disse to melder at de heller tar forskudd fra live-inntekter snarere enn plateselskapene eller forlagene. Dette velges fordi disse inntektene anses som sikrere, og de muliggjør å inngå i andre former for avtaler med plateselskapene med større økonomisk fordel for artist og hvor plateselskapene i mindre grad eier plateinnspillingen og dermed en mindre andel av fremtidige inntekter. Dette er en interessant endring i forhold til hva som tradisjonelt har vært en funksjon hos plateselskapene og forlagene, altså å gi forskudd til plateinnspillinger (Tschmuck, 2017, s. 85–87), men kanskje enda mer med tanke på covid-19 og de konsekvenser pandemien har hatt og potensielt vil ha på sektoren i lang tid. En av managerne som ble intervjuet vinteren 2019, kun et par måneder før pandemien førte til at live-sektoren ble tvunget til å stenge, forklarte hvordan den nye utgivelsen til en av managerens artister ble finansiert gjennom forskudd fra live-agent, basert på forventede inntekter fra festivalsommeren 2020. Dette ble sett på som den sikreste finansieringen og en måte å sikre et bedre utgangspunkt for albumet ved at man ikke var nødt til å gi fra seg for mye av rettighetene og dermed fremtidige

inntekter fra innspilingen. I dag vet vi dessverre at festivalsommeren 2020 ble kansellert som følge av pandemien, og følgelig at festivalinntektene ikke ble noe av. Det er uvisst hvordan akkurat dette forskuddet ble løst – hvorvidt det ble tilbakebetalt av en artist som ikke kunne gjennomføre sine forpliktelser, eller hvorvidt agent eller festivaler ble sittende igjen med regningen. Forhåpentligvis ble tapet dekket inn av norske støtteordninger til covid-19-relaterte tap og formidlet i henhold til støtteordningenes formål.

Inntekter fra konsert- og festivalmarkedet

Inntekter fra konserter og festivaler er viktig og trekkes frem av de aller fleste som er intervjuet. Men, det er også noen vesentlige forskjeller blant intervjuene når det gjelder *hvor* viktig disse inntektene er. Her er det naturligvis forskjeller mellom artistenes profiler, marked, sjanger og størrelse, men til sammen beskrives inntekter fra konsert- og festivalmarkedet på en måte som kan moderere hvordan vi oppfatter viktigheten av denne typen inntekter.

En av artistene som er blitt intervjuet forklarer at live-markedet for henne har endret seg. Hun sier at det har blitt vanskeligere, og at konkurransen har blitt hardere. Økonomisk melder artisten at honorarene har stått mer eller mindre stille for klubb-konserter de siste ti årene. Hun forklarer at det virker å være en stor vekst i honorarene på toppartistene, men at det står ganske stille for de mindre artistene, og særlig dem som retter seg mot klubbene og de mindre konsertstedene. Det samme beskrives av en annen artist, som litt humoristisk legger til at «undergrunns-popen» er blitt den nye jazzen – underforstått at hun selv lager undergrunns-pop, og at dette har overtatt posisjonen til det hun oppfatter å være en tradisjonelt sett smalere sjanger, jazzen. Artisten forklarer at der hun tidligere trakk 300 publikummere på klubbkonserter i Norge, trekker hun i dag 40–50. Her kan det selvfølgelig innvendes at karrierer endrer seg, og at den status man har i en periode ikke nødvendigvis er den samme som i en annen periode. Artistens budskap er likevel at live-inntekter er usikre, og også gjenstand for store svingninger.

Men, det er også et annet poeng som trekkes frem når det gjelder konsert- og festivalinntekter, nemlig at man må skille mellom brutto og netto. Selv om det kan være stor omsetning fra livemusikk, kan det også være store utgifter knyttet til produksjon, reise og annet. Den ene manageren som er intervjuet anslår at en av hans artister, med en årlig omsetning fra konserter og festivaler på rundt 20 millioner kroner, kun sitter igjen med 10–20 %. Dette er selvsagt også penger, men til sammenlikning får samme artist inn ca. 10 millioner fra synkroniseringsrettigheter, en inntektskilde knyttet til synkronisering av innspilt musikk til bilde – fjernsyn, reklame og film. Managerens poeng er at selv om omsetningstallene i livesektoren er store, er de sjeldent beskrivende for inntektene til artist. Dette er vurderinger som deles av de fleste av intervjuobjektene. En mannlig artist som jobber med et større, internasjonalt anerkjent band, beskriver turnevirksomhet som et stort tapsprosjekt. Ettersom band og crew utgjør et relativt stort antall mennesker, er det få (om noen) turneer hvor de faktisk ender opp med et overskudd. På den annen side forteller samme person at de heller ikke tjener penger fra hverken fysisk eller digitalt innspilt musikk – at de ikke har sett noe penger komme inn fra plateselskapene her heller. Han begrunner dette med at han antar at utgivelsene ikke har betalt seg selv enda – at plateselskapet ikke har fått dekket sine utgifter – og at det dermed ikke er noe overskudd å videreformidle fra artist. På tross av dette tjener artisten og musikeren godt. Pengene tjenes gjennom annen kreativ jobbing, slik som å være produsent for andre, gjennom forskjellige typer bestillingsverk og annet, og disse inntektene henger delvis sammen med artistens brand gjennom bandet. Dette kan på sett og vis også ses på som porteføljekarrierer, slik Throsby og Zednik beskriver (2011), bare at porteføljen befinner seg innenfor musikksektoren, ikke spredd utover engasjement som ikke har noe med musikk å gjøre.

En annen interessant dimensjon ved live-musikk, som blir trukket frem av en av artistene som intervjues, er forholdet mellom økonomi og kreative, artistiske ambisjoner. Artisten trekker frem hvor viktig konserter og turneer er for bandets økonomi. Dette er et band som har vært signert til et såkalt major-selskap tidligere (Warner, Sony og Universal), og som har et godt etablert norsk og internasjonalt publikum. Han

omtaler bandet som en *legacy-act* – altså et band som for lengst er etablert som en merkevare, med et stort publikum og som troner øverst på festivalprogram i innland og utland. Dette er noe bandet følgelig er glade for og søker å bevare. På den annen side problematiserer musikeren det standardiserte og formaterte man står i fare for å gjøre seg selv avhengig av.

Live-markedet har for så vidt blitt ganske lukrativt med tiden. Det er stadig bedre betalte konserter i et internasjonalt festivalmarked hvor honorarene er gode. Ikke bare i Skandinavia og Norden, men også egentlig i alle markeder. Og, det oppleves som godt betalt for lite innsats egentlig. Det er såpass godt betalt at man jobber for å beholde den posisjonen, så det gjør at man satser mer på live-biten. Men det får også noen kunstneriske konsekvenser på den måten at live-fremførelsen blir mer rettet inn mot å levere en pakke, kanskje utfordre mindre. Det handler mer om å levere hitsene og gå gjennom et slags ritual. Så litt standardisering blir det. Også gjør det at man personlig, hele tiden, må overveie hva man egentlig driver med. På hvilken måte driver man på med musikk? Da må man nok dessverre si at det blir mindre kunstnerskap, mindre kreativitet og mer reising og standardiserte konserter. (artist)

I forlengelse av dette nevner samme artist at han finner det kreative i studio og i det å spille inn musikk. Han forklarer at det er dette han har likt best, og som han finner mest kreativt. Han sier også at det var noe med arbeidsmåten før, når den var mer sentrert rundt albuminnspillingen, som savnes.

Det var slike behagelige sykluser for artister på 90-tallet. Særlig hvis man hadde en major-label-kontrakt som gikk på det at du kunne få et forskudd og så kunne du være lenge i studio og bruke mye tid og lage gode plater. Og disse platene fikk en mottakelse – de ble sett og hørt, på en måte. Det gjør det jo meningsfylt. Og så opplevde man å tjene litt penger på radio og CD-salg, og selvfølgelig turneene som fulgte. Og når lanseringen var ferdig, så kunne man få et nytt forskudd og komme i gang med et nytt prosjekt. Dette tror jeg nok er en syklus som har forvunnet, i dag må du være aktiv hele tiden og på litt andre måter. (artist)

Innspilt musikk, fremdeles helt sentralt for artist

Innspilt musikk, gjennom fysiske plater eller digital strømming, er fremdeles en sentral inntekt for mange. Men, økonomien og pengestrømmene har endret seg de siste årene som følge av digitalisering, og det samme har forholdet til plateselskapene (se f.eks. Hughes et al., 2016). Digitale endringer har muliggjort flere måter å spille inn og gi ut musikk på, som ikke er avhengig av et tradisjonelt plateselskap og tradisjonelle platekontrakter. Disse endringene refereres til i intervjuene, og særlig blant de artistene som har hatt lengre karrierer og som har hatt et profesjonelt forhold til et plateselskap i tiden før de prosessene man ofte assosierer med begrepet digitalisering tok til rundt 2000-tallet. Det er likevel ikke bare disse artistene som peker på endringene som har skjedd med innspilt musikk. Vurderinger knyttet til innspilt musikk og hvordan informantene forholder seg til plateselskapene trekkes også frem av de andre artistene og managerne. I likhet med artisten som refereres til i avsnittet over, så er innspilt musikk viktig for alle som er intervjuet. Der det finnes vesentlige forskjeller, er hvordan artistene jobber med innspilt musikk og hvordan plateinnspillinger finansieres og eies.

En innspilling, enten et album, en EP eller en singel, kan finansieres på en rekke måter og med forskjellige former for samarbeid og eierskap. Blant artistene og managerne som er intervjuet finner man hele spekteret av samarbeid – fra de mer klassiske avtalene med et av de store plateselskapene som gir artist et forskudd til å gå i studio og spille inn, til artister som eier og gjør alt selv. Det kan være forskjellige grunner for hvilken modell som velges, og i enkelte tilfeller er det slett ikke sikkert at det er en *valgt* modell, men snarere den *eneste* modellen tilgjengelig. Det er likevel to forhold som synes viktige, og som jeg har lyst til å nevne i forbindelse med platebransjen og økonomien knyttet til innspilt musikk.

For det første handler det om transparens og innsyn. Flere av artistene jeg har intervjuet, og som har eller har hatt en mer klassisk avtale med et plateselskap, melder at de sjeldent eller aldri har fått noen avregning fra innspilt musikk. Dette kommer særlig frem blant de artistene som tidligere var signert til et major-selskap og som mottok et stort forskudd på den tiden hvor plateselskapene gjorde slikt. Flere av disse artistene

beskriver samarbeid som i stor grad preges av å ikke vite hva som er økonomien ved et prosjekt, hverken når det gjelder inntekter eller gjeld knyttet til en utgivelse. Enkelte melder at de aldri har fått noen avregning, men de antar at dette skyldes at innspillingen enda ikke er «recoupet», altså at kostnadene er betalt tilbake. Men, og dette er det viktigste: de vet ikke. Enkelte av artistene nevner dette som en grunn til at de velger å gjøre mer selv, og heller velger å inngå en såkalt lisensavtale hvor artisten eier plateinnspillingen og lisensierer den til plateselskapet, eller distribusjonsavtale hvor plateselskapet kun står for distribusjonen av musikk (fysisk og/eller digitalt). Dette med innsyn og transparens er viktig, og for noen, så viktig at man har valgt bort det tradisjonelle samarbeidet med et plateselskap for å ha mer kontroll over en såpass grunnleggende del av egen karriere. Deler av dette med innsyn og transparens bør også ses i lys av bekymringene beskrevet ovenfor og som knyttes til usikkerhet, det å ikke vite. Det er en kostnad ved det å ikke vite, og særlig hvis store deler av ens økonomi preges av usikkerhet, og det er dermed forståelig om enkelte artister velger avtaleform med plateselskap basert på grad av innsyn og kontroll.

Offentlig støtte: Stabilitet og sykluser

Forskjellige former for offentlig støtte blir trukket frem av flere som en mye brukt måte for å få finansiert musikken sin. Dette gjelder både det å søke stipend gjennom forskjellige legat, gjennom musikkorganisasjoner slik som TONO eller FFUK, eller gjennom offentlige institusjoner slik som Kulturrådet eller fylkeskommuner. Her det noe forskjell mellom dem som er intervjuet, hvor noen nesten ikke forholder seg til det å søke offentlig støtte i det hele tatt, mens andre nærmest har dette som sin viktigste finansieringsmodell. Særlig én artist trekker frem dette med å søke offentlig støtte eller stipend som en foretrukket måte å finansiere musikken sin. Hun begrunner det på flere vis, både at det har en viss grad av stabilitet, at det passer hennes arbeidsmåte, samt at hun liker å tenke på det at det finnes noen som gir støtte til musikk som ikke nødvendigvis har et stort publikum, men som likevel synes å være viktig:

Det er enklere med søknader, for det er mer en sånn «loner-jobb» som du bare presser deg gjennom og sender inn. Og det er blitt en sånn rutine-ting også, som gjør at jeg tåler bedre hvis det blir avslag. Jeg ser hvem som får og det er alltid bra folk, og så blir det litt sånn annet-hvert-år, litt sånn «hver sin gang» på en måte. [...] Og så er det jo det at noen likevel finner verdi i at du fortsetter å skape, som jeg liker. Selv om du ikke er på toppen av listene eller streames millioner av ganger, så kan noen sitte i et utvalg og tenke at det er viktig å ha med disse her også, at det er viktig med bredden. (artist)

Artistene over er ikke alene om å søke offentlig støtte. Begge managerne nevner at de også har søkt offentlig støtte, men at de har mindre fokus på dette. Den ene manageren sier at de leverer inn en rekke søknader, men at dette krever veldig mye arbeid. Han er også i tvil om hvorvidt inntektene forsvarer arbeidsmengden. Han forteller at de har en rekke arrangementer og aktiviteter som de har ansvaret for og som de søker støtte for å kunne gjennomføre. Under intervjuet forteller han at teamet hans bare den dagen intervjuet foregikk hadde ansvaret for fire konserter, og at de dagen etter hadde tre konserter. På ett tidspunkt, forklarer han, hadde de inne 200 søknader for å finansiere til sammen én million kroner. Han forklarer at det er veldig mye arbeid som må gjøres for å få inn disse pengene, og han beskriver en urettferdighet i forhold til andre kunstformer som får betydelig mye mer i offentlig støtte uten å måtte søke for hvert enkelt arrangement. Et annet moment som trekkes frem av en av managerne, er at det å søke offentlig støtte også muliggjør offentliggjøring av økonomiske forhold som man av forskjellige grunner ikke ønsker belyst i offentligheten. Manageren nevner spesielt en episode hvor VG gikk gjennom alle søknadene som var levert inn til en ordning og beskrev i en artikkel inntekter og økonomi til en av artistene de jobber med. Et viktig moment her, som henger sammen med forhold beskrevet over i avsnittet om live-økonomi, er at dersom journalisten ikke forstår live-økonomien, eller forskjellen på brutto- og nettoinntekter, så tegnes et veldig misvisende bilde av inntektene til artist. Han forklarer at det er vanskeligheter knyttet til å offentliggjøre denne type informasjon, men enda mer hvis tallene som

presenteres er med på å skape et feilaktig bilde av artistens økonomi og karriere.

Når det gjelder offentlig støtte er det et tydelig skille mellom dem som jobber alene og dem som jobber tett med et plateselskap eller management. Selv om alle på forskjellig vis virker å benytte seg av ulike former for offentlige støtteordninger, er det tydelig at for enkelte av dem som velger å jobbe alene, så er denne formen for finansiering viktig.

Fastlønn og forutsigbarhet

I løpet av intervjuene dukket det opp en modell som sjeldent diskuteres i populærmusikk-forskning, eller i det offentlige, men som virker å representere en interessant måte å skape et økonomisk samarbeid mellom artist og musikkbransje, nemlig forskjellige former for fastlønn. I to tilfeller nevnes det modeller hvor artist hever fastlønn. I ett tilfelle skjer dette gjennom plateselskap, og i det andre tilfellet er det manager som betaler ut fastlønn til sine klienter, noe som kanskje er mer utbredt enn i det første tilfellet. Det å gi artistene lønn begrunnes av manager på følgende måte:

Det er rett og slett fordi at jeg så ganske tidlig at når vi jobbet med [internasjonal artist] at dette gir ingen mening for henne. Altså at hun ikke skulle ha noe igjen for å jobbe så hardt. Og at vi liksom skal ta alle pengene som hun får i forskudd? Det første forskuddet hun fikk var på 50 000 kroner fra en publisher, og jeg sa til henne at, okei, du kan ikke få ut de 50 000 nå. Jeg bryr meg ikke om våre 20 %, for dette er en investeringsperiode, men jeg må leve, eller så kan jeg ikke gjøre avtaler for deg. Du må også leve, så da begynner vi med en liten lønn på 5 000 kroner i måneden til deg. Og da blir hun kjempesglad og superinspirert. Det handler litt om, som [annen artist]. Hun bor hos moren og faren sin fremdeles, og jeg har sagt til henne at hun må flytte til byen, slik at vi får mer tid sammen og mer tid til å jobbe. Og da får hun 10 000 kroner i måneden, som gjør hun kan flytte til byen. Hun slipper å jobbe på siden, hun lever på ingenting, men 10 000 kroner går akkurat. (manager)

I tilfellene ovenfor er det kanskje ikke snakk om at artisten er på fastlønn, men snarere en ordning artist har med manager hvor samarbeidet reguleres gjennom en fast inntekt eller overføring. Ordningen gjøres for å skape en stabilitet, for å gi artist tid og rom til å jobbe med musikken. Og til en viss grad innebærer det også at manager tar en viss risiko ved å forskuttere deler av lønnen, slik han har gjort med den nye artisten. En annen form for fastlønn dukket opp i samtale med en artist som til en viss grad jobber alene og har stor grad av ansvar for egen karriere og økonomi, men som også har en avtale med plateselskapet sitt om fastlønn. Lønnen som betales fra plateselskapet er lav, men den er regelmessig, og den bidrar til at artisten alltid vet at det kommer inn et minimum av kroner på konto hver måned. Artisten beskriver sitt forhold til plateselskapet som godt og tillitsfullt – at plateselskapet er hennes viktigste businesspartner. En viktig del av dette eksempelet er at artisten det er snakk om også er samme artist som ovenfor beskriver at nettopp økonomi er en stor bekymring og en vesentlig grunn til at hun vurderte å slutte – å gi opp karrieren som musiker. Hun tenker at for mange burde det å tenke fastlønn være en foretrukket modell:

Det er jo ikke til å stikke under en stol at vi er egentlig ... Altså at mange av oss burde hatt en ni-til-fire-jobb og at det hadde vært bra for oss å ha en økonomisk trygghet. Så sånn sett så er jo den månedslønnen fra plateselskapet med på å hjelpe litt. Og det er jo egentlig en veldig bra modell som mange flere burde følge. (artist)

Samarbeid, stabilitet og forutsigbarhet: Hvordan finne balanse?

Det er to røde tråder som går igjen i dette kapitlet og som bør trekkes frem: (1) grad av og form på samarbeid mellom artist og øvrig musikkbransje, og (2) grad av stabilitet og forutsigbarhet for artist. Begge disse trådene kan direkte eller indirekte ses i lys av digitalisering, og jeg vil på slutten her forsøke å utdype dette noe.

En rød tråd i forskningsintervjuene er referanser til forskjellige behov for stabilitet. I noen tilfeller gjelder dette mer generelle utfordringer knyttet til hvordan man overkommer usikkerheten ved å gi ut musikk

og å bygge artistkarrierer. Dette gjelder for eksempel samarbeidet mellom plateselskapet og artisten som gikk inn på en fastlønnssordning, eller artisten som beskriver offentlige støtteordninger som den foretrukne finansieringsformen. Forutsigbarhet anses som viktig i en bransje hvor suksess er høyst usikkert. Men man kan også se stabilitet i forhold til hvordan enkelte beskriver større bransjeendringer, for eksempel gjennom referanser til «de gamle syklusene» med plateinnspilling, plateslipp og turne, for så å gjenta prosessen, eller endringer i konsert- og festivalmarkedet. Her har det vært store endringer de siste par tiårene, noe som også er godt dokumentert og som langt på vei knyttes til digitale endringer (Barlow & Morrow, 2021; Hughes et al., 2016; Krueger, 2019). Josh Barlow og Guy Morrow (2021) deler artisters økonomi i to hoveddeler: arbeidsinntekt og kapitalinntekt, hvorav den førstnevnte knyttes til innspilt musikk og den sistnevnte til konserter og festivaler. Dette er forskjellige typer inntekter, men de hører tett sammen og påvirkes begge av digitalisering (Barlow & Morrow, 2021; Montoro-Pons & Cuadrado-Garcia, 2011). Og mens digitalisering i hovedsak har vært knyttet opp mot endringer i platemarkedet, må den også ses i sammenheng med endringer i konsert- og festivalmarkedet – og da særlig en økonomisk konsentrasjon blant de aller største artistene (Krueger, 2019), slik flere av artistene peker på.

Digitalisering har ført til endringer i tradisjonelle verdikjeder (Elberse, 2013) og åpnet for større fleksibilitet og flere muligheter for artister til å påta seg flere oppgaver (Nordgård, 2017). Deler av denne utviklingen bør ses i sammenheng med diskurser om artisten som entreprenør, eller *artrepreneur* (Hoffman et al., 2021), eller modeller som på forskjellig vis plasserer artisten i sentrum og hvor profesjonelle partnere i varierende grad utfører oppgaver (Tschmuck, 2016). Felles for mye av litteraturen som omhandler digitalisering innen musikkbransjen, er at digitale endringer har ført til nye muligheter og økt grad av fleksibilitet. Dette er det ingen grunn til å bestride. Men det er grunn til å merke seg at svært mange av intervjuene som dette kapitlet bygger på, beskriver relativt tradisjonelle former for samarbeid og finansiering, gjennom plateselskap og management, med forskudd fra både platesalg og konsertbilletter, eller gjennom offentlige støtteordninger. Og det som denne forfatter opplever

som det mest innovative i intervjuene, nemlig artister som har fastlønn fra plateselskaper, kan vanskelig sies å være økonomisk revolusjonerende. Akkurat dette med fastlønn virker viktig og er en relativt lite beskrevet modell i populærmusikken. Det er en modell som i liten grad harmonerer med konsepter knyttet til entreprenørskap og DIY. Men, fastlønn er i stor grad knyttet til et ønske om stabilitet, eller økonomisk forutsigbarhet, i det minste i løpet av deler av karrieren. Og selv om de aller fleste av artistene og musikerne jeg har intervjuet har svært god forståelse av eget virke og egen karriere, virker det som om samarbeid med forskjellige profesjonelle partnere i musikkbransjen er viktig for å utvikle karrieren og for å skape mer stabile og forutsigbare økonomiske rammer. Selv om flere av dem jeg har intervjuet helt sikkert ville blitt kategorisert som DIY, virker dette å være en lite passende beskrivelse av hvordan de jobber. Nesten ingen av dem kan sies å jobbe helt alene. De fleste jobber nesten alene, men med forskjellige former for samarbeid med forskjellige partnere, veldig i tråd med Hughes et al.s (2016) entreprenørmodell, eller den artist-sentrerte modellen (Tschmuck, 2016; Wikström, 2020). Men, innenfor denne modellen er det et vell av variasjoner, og det er en rekke vanskelige vurderinger som ligger til grunn for de enkelte valg.

Økonomi er et viktig tema som kan ses i sammenheng med både ønsker om stabilitet og forutsigbarhet, og i forhold til former for samarbeid med profesjonelle partnere. Økonomiske vurderinger skjer ofte ut fra artistiske ambisjoner og mål, så vel som økonomiske rammer og muligheter. Dette er vanskelige forhold å balansere, noe som også gjenspeiles i intervjuene. Alan B. Krueger (2019) gjør et poeng ut av at penger ikke er alt når han skal beskrive musikkbransjens logikker og dynamikker. Han skriver at en vesentlig del av musikkøkonomien knyttes til formidling av følelser i en eller annen form, men at følelser også påvirker valg som tas, både økonomiske og kreative. En slik balanse, eller et mål om balanse, er lett gjenkjennelig i intervjuet med artisten som pekte på turnelivet som rutinepreget, men godt betalt, og studioinnspilling som det kreativt inspirerende. En mangel på økonomisk balanse, eller bærekraft, er for øvrig et tema som er gjennomgående hos de aller fleste av intervjuene. Også her er det nødvendig å peke på digitale endringer som har ført til en økonomisk dreining fra platemarkedet til konsertmarkedet (Barlow &

Morrow, 2021; Nordgård, 2013). Men artistøkonomi må også ses i lys av strømmeøkonomien og tilhørende debatter knyttet til økonomisk bærekraft for et bredere lag av aktører i musikkbransjen (Eidsvoll-Tøyen et al., 2019; Morgan, 2020; Nordgård, 2020; Sinnreich, 2016). Digitale endringer og strømmeøkonomiens dynamikk og logikk ligger til grunn for hvordan innspillingsprosjekt finansieres og hvordan samarbeid reguleres.

Et viktig bidrag med dette kapittelet er å forsøke å nyansere bildet av artisters karrierer og økonomi. Felles for intervjuene som dette kapittelet bygger på, er at de er forskjellige. Et poeng her er at deler av den offentlige og akademiske debatten rundt norsk musikkøkonomi bygger på analyser som ofte er for generiske og overordnede til å danne et godt bilde av artisters og musikeres økonomi. Selv om slike analyser kan gi innsikt i større makro-trender, bidrar de ofte til å overskygge viktigere dynamikker og detaljer, og de bidrar til å bygge opp rundt dikotomier som sjeldent trefter. Gjennomgående i dette kapittelet er det blitt beskrevet økonomiske forhold knyttet til musikere og artister som er forskjellige fra hverandre når det gjelder inntekt og inntektskilder, så vel som i samarbeidsmodeller og partnerskap. Musikkbransjen oppleves av artister og managere å ha blitt ytterligere kompleks. Det finnes en rekke former for samarbeid, men de færreste jobber helt alene.

Referanser

- Barlow, J. & Morrow, G. (2021). Ephemeral income: Considering Covid-prompted loss of ephemerality in live music through the dichotomy between labour income and capital income. *Popular Music History*, 14(1), 60–75. <https://doi.org/10.1558/pomh.19828>
- Eidsvoll-Tøyen, I., Torp, Ø., Theie, M. G., Molde, A., Gaustad, T., Sommerstad, H., Espelien, A. & Gran, A.-B. (2019). *Hva nå? Digitaliseringens innvirkning på norsk musikkbransje* (Rapport nr 1. 2019). BI Centre for Creative Industries.
- Elberse, A. (2013). *Blockbusters: Hit-making, risk-taking, and the big business of entertainment*. Henry Holt & Co.
- Gross, S. A. & Musgrave, G. (2020). *Can music make you sick?* University of Westminster Press.
- Hesmondhalgh, D. (2013). *The cultural industries* (3. utg.). Sage.

- Hoffmann, R., Coate, B., Chuah, S. H. & Arenius, P. (2021). What makes an artpreneur? *Journal of Cultural Economics*, 45, 557–576. <https://doi.org/10.1007/s10824-021-09413-8>
- Hughes, D., Evans, M., Morrow, G. & Keith, S. (2016). *The new music industries: Disruption and discovery*. Palgrave Macmillan.
- Jones, E. (2021). DIY and popular music: Mapping an ambivalent relationship across three historical case studies. *Popular Music and Society*, 44(1), 60–78. <https://doi.org/10.1080/03007766.2019.1671112>
- Klein, B., Meier, L. M. & Powers, D. (2017). Selling out: Musicians, autonomy, and compromise in the digital age. *Popular Music and Society*, 40(2), 222–238. <https://doi.org/10.1080/03007766.2015.1120101>
- Krueger, A. B. (2019). *Rockonomics: A backstage tour of what the music industry can teach us about economics and life*. Currency.
- Kvale, S. (1996). *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*. Sage.
- Mangset, P., Heian, M. T., Kleppe, B. & Løyland, K. (2018). Why are artists getting poorer? About the reproduction of low income among artists. *International Journal of Cultural Policy*, 24(4), 539–558. <https://doi.org/10.1080/10286632.2016.1218860>
- Montoro-Pons, J. D. & Cuadrado-García, M. (2011). Live and prerecorded popular music consumption. *Journal of Cultural Economics*, 35(1), 19–48. <https://doi.org/10.1007/s10824-010-9130-2>
- Morgan, B. A. (2020). Revenue, access, and engagement via the in-house curated Spotify playlist in Australia. *Popular Communication*, 18(1), 32–47. <https://doi.org/10.1080/15405702.2019.1649678>
- Morrow, G. (2018). *Artist management: Agility in the creative and cultural industries*. Routledge.
- Nordgård, D. (2013). *Norske festivaler og en musikkbransje i omveltning: Kunsten å balansere ønsker, forventninger og behov in Festival! Mellom rølp, kultur og næring*. Tjora, A (ed) Cappelen Damm.
- Nordgård, D (2017). Assessing music streaming and industry disruptions. I P. Meil & V. Kirov (Red.), *Policy implications of virtual work* (s. 139–163). Palgrave Macmillan.
- Nordgård, D. (2018). *The music business and digital impacts: Innovations and disruptions in the music industries*. Springer.
- Nordgård, D. (2020). Views from the boundaries: Music streaming revisited. *MedieKultur: Journal of Media and Communication Research*, 37(70), 32–49. <https://doi.org/10.7146/mediekultur.v37i70.122399>
- Preus, A. G. (2009). *Nesten alene* [Album]. Warner Music Norway.
- Sinnreich, A. (2016). Slicing the pie: The search for an equitable recorded music economy. I P. Wikström & R. DeFillippi (Red.), *Business innovation and*

- disruption in the music industry* (s. 153–174). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781783478156>
- Spilker, H. S. (2018). *Digital music distribution: The sociology of online music streams*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315561639>
- Throsby, D. & Zednik, A. (2011). Multiple job-holding and artistic careers: Some empirical evidence. *Cultural Trends*, 20(1), 9–24. <https://doi.org/10.1080/09548963.2011.540809>
- Tschmuck, P. (2016). *From record selling to cultural entrepreneurship: The music economy in the digital paradigm shift*. I P. Wikström & R. DeFillippi (Red.), *Business innovation and disruption in the music industry* (s. 13–32). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781783478156>
- Tschmuck, P. (2017). *The economics of music*. Agenda Publishing.
- Wikström, P. (2020). *The music industry: Music in the cloud*. Polity Press.
- Wikström, P. & DeFillippi, R. (Red.). (2016). *Business innovation and disruption in the music industry*. Edward Elgar Publishing.
- Wolcott, H. F. (1994). *Transforming qualitative data: Description, analysis and interpretation*. Sage.

