

Musikförlag

Hur fungerar en musikförlagsverksamhet?

Examensarbete i Musik & Ljudproduktion 15 hp

2009-03-17 - 2009-05-21

Författare:

Erik Helgesson

erikhelgesson@gmail.com

Handledare:

Jan Zirk

jan.zirk@his.se

Ulf Söderberg

ulf.soderberg@his.se

Institutionen för kommunikation och information

Högskolan i Skövde

Box 408, 541 28 Skövde, Sweden

Sammanfattning

I detta examensarbete berättar jag om hur en musikförlagsverksamhet fungerar. Jag delat upp arbetet i fyra större avsnitt som omfattar förlagsverksamhet, avtal och kontrakt, start av musikförlagsverksamhet och framtidsmöjligheter. Jag hoppas att detta arbete ger dig som läsare en klar bild över hur ett musikförlag fungerar.

Innehållsförteckning

1. INLEDNING.....	1
2. BAKGRUND & SYFTE	1
3. FORSKNINGSÖVERSIKT OCH INSPIRATIONSKÄLLOR	1
4. FRÅGESTÄLLNING.....	1
5. METOD	2
5.1 AVGRÄNSNINGAR INOM METODEN:.....	2
5.2 TIDSPLAN	2
5.3 MINA INTERVJUPERSONER	3
5.3.1 Intervjuperson A.....	3
5.3.2 Intervjuperson B.....	3
5.3.3 Intervjuperson C.....	3
5.3.4 Intervjuperson D.....	3
5.3.5 Intervjuperson E.....	3
6. ARBETETS MÅL.....	4
7. RESULTAT	4
7.1 MUSIKFÖRLAGSVERKSAMHET	4
7.1.1 Vad är ett musikförlag?.....	4
7.1.2 Vad kan man som låtskrivare förvänta sig av ett musikförlag?.....	4
7.1.3 Den administrativa delen:.....	5
7.1.4 Den kreativa delen:	5
7.1.5 Den ekonomiska delen:	5
7.1.6 Subförlag	5
7.1.7 Arbetssätt musikförlag.....	6
7.2 AVTAL & KONTRAKT	7
7.2.1 Standardavtal	7
7.2.2 Initialperiod.....	7
7.2.3 Viktigast i ett förlagskontrakt.....	7
7.2.4 Vad gäller för en låtskrivare som skriver för ett förlag?	7
7.3 MUSIKFÖRLAGENS FRAMTID.....	8
7.3.1 Melodifestivalen.....	8
7.3.2 Spotify.....	8
7.4.1 Fem bra egenskaper för att lyckas med sitt musikförlag.....	9
7.5 TIDSPLAN & LOGGBOK	9
8. ANALYS	10
8.1 MUSIKFÖRLAGSVERKSAMHET	10
8.2 AVTAL OCH KONTRAKT	10
8.3 MUSIKFÖRLAGENS FRAMTID.....	10
8.4 START AV FÖRLAGSVERKSAMHET	11
9. SLUTSATS.....	11
10. KÄLLFÖRTECKNING.....	12

1. Inledning

För att lyckas i musikbranschen är det viktigt att man har ett stort engagemang och den rätta viljan. Konkurrensen är hård i förhållande till de arbetstillfällena som finns. I detta arbete undersöker jag hur arbetet på ett musikförlag fungerar.

2. Bakgrund & syfte

Anledningen till att jag har valt att arbeta med musikförlag, grundar sig i att jag på senare tid fått ett intresse för hur ett musikförlag fungerar. Jag är också intresserad av hur de vanligaste avtalen ser ut mellan låtskrivare och förlag. Eftersom jag är intresserad av detta och själv skriver musik har jag som ambition att efter utbildningen, starta upp en egen förlagsverksamhet. Ur en låtskrivares perspektiv har jag erfarenhet från musikförlag, då jag har skickat låtar och har haft kontakt med förlag. Därför ska det nu bli extra intressant att se hur det fungerar från förlagets sida. Detta arbete kommer att fungera som en manual för hur förlagsverksamhet fungerar. Efter examensarbetet ska jag sitta med tillräckligt kunskap för att själv kunna starta min egen verksamhet inom musikförlag.

3. Forskningsöversikt och inspirationskällor

Musikförlagen är en utveckling av bokförlagen. Förr var musikförlagens enda uppgift att ge ut noter, men efter att tekniken utvecklats, kan man säga att idag är musikförlagen en länk mellan låtskrivare och artist.

I boken "Musik som levebröd" av Kent Wennman och Per Boysen har jag hittat intressant fakta om musikförlag som jag har kunnat använda mig av i mitt arbete. Vidare finns det lite information att hämta på Svenska musikförläggarföreningens hemsida www.smff.se och STIM (svenska tonsättares internationella musikbyrå) www.stim.se. Jag har också hittat tidigare examensjobb på högskolenivå som omfattar musikförlag som jag har haft nytta av i detta arbete.

4. Frågeställning

Mina huvudsakliga frågeställningar är:

Hur fungerar en musikförlagsverksamhet?

Vad bör man tänka på som ny i branschen när det gäller att starta upp en förlagsverksamhet?

Hur ser kontrakt och avtal ut mellan förlag och låtskrivare?

Hur kommer det att utveckla sig i framtiden för musikförlag?

5. Metod

Informationen i mitt arbete kommer mestadels att komma från djupintervjuer och fallstudier. Jag har valt ut fyra musikförlag med varierad storlek som jag ska intervjua. Jag ska sen väva ihop intressant fakta med hjälp av de svar jag får. Jag vill också kunna urskilja vad som skiljer ett litet musikförlags arbetssätt mot ett stort förlag. Mina frågor till förlagen handlar om musikförlagsverksamhet, avtal & kontrakt, start av förlagsverksamhet och framtidsmöjligheter. Vidare är jag intresserad av vad som gäller för en låtskrivare som skriver för ett förlag, och vad kan de förvänta sig av förlaget? Detta har jag tagit reda på med hjälp av djupintervjuer och fallstudier.

5.1 Avgränsningar inom metoden:

Avsikten från början var att intervjua fem förlag, men eftersom det var svårare än jag trodde att få till intervjuer med förlag, fick jag nöja mig med fyra förlag. I stället var jag i kontakt med annat folk i branschen som låtskrivare, producenter och skivbolagsfolk som alla gav mig sin syn på musikförlagsverksamhet. I efterhand visade sig detta var bättre eftersom jag fick fler olika synsätt när det gäller hur ett förlag arbetar.

5.2 Tidsplan

1-5 april

Leta efter musikförlag för intervjuer, samt strukturera upp arbetet.

6-12 april

Ha färdigt intervjufrågor till de musikförlag jag hittat, samt maila ut intervjubrev.

13-19 april

Invänta svar samt ringa upp musikförlagen. Skriva min arbetsplan för examensarbetet. Ha mina frågeställningar klara.

20-26 april

Ha fått svar från musikförlagen. Färdigställa intervjufrågor för låtskrivare.

27 april- 3 maj

Bestämma tid för intervjuer med låtskrivare. Börja med sammanställning av förlagsintervjuerna.

4-10 maj

Förhoppningsvis fått svar från låtskrivare sammanställning av intervjuer med låtskrivare och musikförlag.

11-17 maj

Har fått in all information. Börjar sammanställa rapporten. Räknar med att jag vid den här tidpunkten har all fakta klar. Arbetar med den muntliga redovisningen.

18-24 maj

Redovisning av mitt slutgiltiga examensarbete.

5.3 Mina intervjupersoner

Mitt arbete har byggts utifrån djupintervjuer. Jag har varit i kontakt med fyra musikförlag och andra personer inom musikbranschen som genom att svara på mina frågor gett mig sin syn på musikförlagsverksamhet. De personer jag har intervjuat är:

5.3.1 Intervjuperson A

Person A jobbar som vd på ett större musikförlag i Sverige. Hans förlag har full flexibilitet i utlandet när det gäller att subförlägga¹ musik. Det finns 11 låtskrivare som skriver för förlaget. Förlaget placerar ca 40 låtar per år, och har funnits på marknaden i dryga 30 år.

5.3.2 Intervjuperson B

Person B är VD på ett utav Sveriges största musikförlag. Företaget har studios, skivbolag och artistmanagement/bokningsbolag inom samma koncern och lokaler. Förlaget har haft stora framgångar från melodifestivalen och andra TV sammanhang. Förlaget är relativt ungt och har funnits i sex år. De har ca 20 stycken låtskrivare som skriver för förlaget, och de placerar ca hundra låtar per år

5.3.3 Intervjuperson C

Intervjuperson C driver ett lite mindre förlag, som mer inriktar sig på att placera låtar till film och TV, reklam etc. De jobbar inte aktivt med att få med låtar på andra artisters skivor. Förlaget har funnits i fem år och har sex låtskrivare som skriver för förlaget.

5.3.4 Intervjuperson D

Intervjuperson D är låtskrivare som har haft framgångar i Sverige då framförallt i melodifestivalen. Förlaget har han startat på senare år främst för att kunna placera sina egna verk och annat han får skickat till sig. Person D arbetar inte heltid med sitt förlag utan har jobb vid sidan om.

5.3.5 Intervjuperson E

Består av låtskrivare, skivbolagsdirektörer, producenter och boknings/management personer. Som har gett mig sin syn på musikförlagsverksamhet.

¹ Menas med att ett förlag samarbetar med ett annat förlag ofta i ett annat land för att få ut sin musik där.

6. Arbetets Mål

Målet med detta arbete är att få reda på så mycket fakta som möjligt om musikförlagsverksamhet. Jag ska efter avslutat arbete förstå viktiga begrepp som förekommer i ett standardkontrakt och i andra avtal som finns inom musikförlagsverksamheten. Vidare vill jag få idéer och tankar på hur förlagen jag intervjuat ser på framtiden inom musikbranschen. Jag har också som mål att stärka mitt marknadsvärde och komma i kontakt med förlagsfolk och låtskrivare för att på längre sikt kunna starta ett samarbete med dessa. Mitt huvudsakliga mål utifrån detta arbete är att bedöma om jag har vad som krävs för att själv kunna starta en förlagsverksamhet efter utbildningen.

7. Resultat

Mina intervjufrågor har varit indelade i fyra avsnitt som är: **Allmänna frågor om musikförlagsverksamhet, Avtal och kontrakt och Start av förlagsverksamhet och framtidsmöjligheter.**

7.1 Musikförlagsverksamhet

7.1.1 Vad är ett musikförlag?

Många känner sig osäkra på skillnaden mellan ett musikförlag och skivbolag. Den tydligaste skillnaden är att musikförlaget lanserar kompositörer och deras låtar, och skivbolaget lanserar artister. Dessa verksamhetsområden går ofta hand i hand i de fall upphovsmannen och artisten är samma person.

7.1.2 Vad kan man som låtskrivare förvänta sig av ett musikförlag?

- Placera dina låtar på andra artisters skivor i Sverige och i utlandet
- Placera dina låtar i turnerande bands repertoarer
- Placera dina låtar i filmer och tv-serier
- Leta efter ett skivbolag som vill lansera dig som artist
- Trycka upp dina verk på noter och få dem publicerade i notböcker
- Om du är artist utan repertoar, föreslå material ur deras katalog
- Ge dig tillgång till förlagets inspelningsstudio
- Föreslå en textförfattare till dina färdiga kompositioner
- Föreslå en kompositör till dina färdiga texter

Man brukar dela in ett musikförlags arbetssätt i tre olika delar, den administrativa, den kreativa och den ekonomiska delen.

7.1.3 Den administrativa delen:

Innebär att musikförlaget tar hand om alla avräkningar, registrering av nya verk till STIM² samt bevakar dina rättigheter när ditt verk framförs i utlandet. Detta är en underskattad del i processen, till exempel kan det vara svårt att själv försöka jaga pengar som du har rätt att få när ditt verk har spelats i till exempel Japan. Som etablerad låtskrivare med många verk framförda är denna del oerhört viktig.

7.1.4 Den kreativa delen:

Innebär att musikförlaget hjälper och stöttar sina låtskrivare på olika sätt. Detta sker på olika sätt för olika förlag. Men vanligtvis innebär det att förlaget har åsikter om låtens struktur och har förslag på ändringar för att få en så bra låt som möjligt.

7.1.5 Den ekonomiska delen:

Eftersom musikförlaget har som mål att få ut max av sina låtskrivare, handlar den ekonomiska delen om hur man på bästa sätt underlättar ekonomiskt för en låtskrivare. Detta kan till exempel vara att förlaget betalar ett förskott till låtskrivaren för han ska komma igång. Förskottet betalas sen genom att förlaget tar avräkningarna från STIM tills förskottet är återbetalt. Just förskott är inte så vanligt numera, istället är det vanligare att man hjälper låtskrivaren med praktiska förutsättningar som till exempel studiotid, lån av utrustning, musiker etcetera.

7.1.6 Subförlag

Ett subförlag fungerar som en samarbetspartner i Sverige eller i ett annat land. Detta innebär att subförlaget förlägger låten åt originalförlaget till exempel i ett annat land. Det vanligaste är att de förlagsintäkter som kommer in via subförlaget, sedan delas lika mellan de båda förlagen.

² Svenska tonsättares internationella musikbyrå, ser till så att upphovsmannen får ersättning när dennes verk framförs offentligt

7.1.7 Arbetssätt musikförlag

Trots att det är en varierad storlek och stil på mina förlag skiljer sig arbetssättet inte så mycket åt. På frågan om det är bra att inrikta sig på en viss musikgenre eller att försöka ha så brett utbud som möjligt svarar förlagen att det är bra att tidigt hitta ett sätt som man är bra på och att satsa på det. Intervjuperson A svarar att det måste vara en balans på vad man jobbar med, man kan inte ta sig an allt och förvänta sig att det ska bli succé. Men ett brett utbud av populärmusik är bra. Intervjuperson B menar att man måste känna till sina styrkor respektive svagheter och utnyttja det. Det vill säga det lilla nischade företaget kan vara stort inom genren och leva gott på det, medan det stora företaget som vill vara överallt blir litet bland de stora.

En utav mina frågor till förlagen var om de aktivt letar låtar eller om det mesta skrivs av de låtskrivare som är kontrakterade av förlaget. På den frågan svarade intervjuperson B att de lyssnar på allt som skrivs ”in-house³” och de som kommer in externt i form av demos etcetera. Lyckas man placera en låt som man tror på har man ju lyckas, oavsett vem som skrivit låten. I andra fall prioriteras förlagens signade upphovsmän till exempel vid ”writing camps⁴” menar intervjuperson A. På persons C förlag som är mindre och inte heltidsdrivande, arbetar han inte aktivt med att leta låtar, utan lyssnar på det han får in och försöker placera det han tror på.

Det största förlaget utav de jag intervjuat när det gäller antal placerade på ett år uppkommer till ca 100 stycken. Men det är också svårt att mäta vad placering är, placering är allt ifrån att man har en bra kontakt med artisten i fråga, dess producent, skivbolag, A&R⁵, manager och andra beslutfattare kring artisten och dennes repertoar menar person B. Det är också väldigt varierande när det gäller genre. Intervjuperson E är på samma linje och menar att för att överleva på sikt är det ett måste att ha ett bra och fungerande samarbete med alla kreatörer inom låtprocessen, fokuserar man enbart på att placera och sätter det förstnämnda i andra hand blir man inte långvarig i branschen.

³ De låtar som produceras skrivs av förlagets kontrakterade låtskrivare.

⁴ Läger som anordnas där låtskrivare träffas och skriver ihop under några dagar.

⁵ Ansvarig person för repertoar och arrangemang runt artisten

7.2 Avtal & kontrakt

Gemensamt för alla förlag jag har intervjuat är att de för det mesta använder sig av ett så kallat standardavtal.

7.2.1 Standardavtal

I ett klassiskt standardavtal får förlaget 33 % av låten när det framförs offentligt eller finns på skiva. Vid utgivning av noter är förlagsersättningen högre. Det nya standardavtalet färdigställdes år 2005, och utvecklades av SKAP (svenska kompositörer av populärmusik) och FST (Föreningen svenska tonsättare). Det nya avtalet är betydligt mer detaljerat och mer anpassat för dagens musikbransch än det som kom på 70 talet. Den viktigaste nyheten i det nya kontraktet är att förlagets del av rättigheterna som mest kan uppnå till 33 %.

7.2.2 Initialperiod

En annan ny punkt i det nya standardavtalet är den så kallade initialperioden. Som innebär att det finns en period på två år, då förlaget ska utträta det man kommit överens om. Man har insett att så kallade "eviga kontrakt" är onödiga detta sägs ha uppkommit när en upphovsman skrev ett "life of copyright" kontrakt som innebär att han överlät sina rättigheter över hela sitt liv plus 70 år. Den främsta fördelen för upphovsmän när det gäller initialperioden är möjligheten att häva ett avtal. Det vill säga att om förlaget misslyckas prestera under initialperioden har du rätt att dra dig ur och häva kontraktet.

7.2.3 Viktigast i ett förlagskontrakt

På frågan vad som är viktigast i ett förlagskontrakt har jag fått lite olika svar, men alla är överens om att upplåtelseperioden kontraktet skrivs på är oerhört viktig. Vidare är det också viktigt att kontraktet är tydligt när det gäller fördelning av royaltyn⁶. Det vanligaste numera är att man skriver ett standardavtal på varje låt, för att ha tydlig koll på detta samt vilka verk som omfattas av förlagskontraktet.

7.2.4 Vad gäller för en låtskrivare som skriver för ett förlag?

Den vanligaste uppgörelsen mellan förlag och låtskrivare är att förlagen får 33,3% av ersättningarna när låten spelas, ett så kallat tresextioavtal som skrivs på tre år. Denna uppgörelse har de flesta utav de förlag jag pratat med. I vissa fall gör man undantag är det till exempel en redan etablerad låtskrivare med eget förlag som vill administreras av ett större förlag i en annan världsdel etcetera. Då kan dealen vara att förlaget får 25 % av intäkterna.

Som signad låtskrivare är det sällan man kan ta ut en fast månadslön, utan betalningen sker genom royalties och andra ersättningar som låtskrivaren kan leva på som musiker, artister, producenter etcetera. Avräkningarna från STIM betalas oftast halvårsvis.

Det är numera heller inte så vanligt med förskottsbetalning. Intervjuperson B menar att de hellre väljer att få igång och ut upphovsmannens låtar så att det genereras royalty istället för att "mätta hungern" med ett fett förskott som snarare låser upphovsmannen i oändliga förlagsavtalsperioder. Vidare säger person B att förskott förekommer främst i ett uppbyggnadsskede i upphovsmannens karriär.

⁶ Ersättning när du får dina låtar spelade offentligt

7.3 Musikförlagens framtid

Förlagens roll i framtiden kommer att förändras, intervjuperson A menar att förlagens kreativa roll kommer att bli större när skivbolagen tenderar att bli mer av distributörer. Förlagen får samarbeta mer med entreprenörsdrivna individer i branschen, och dela med sig av sina erfarenheter och kunskaper. Intervjuperson B är tveksam till att det går att bedriva verksamheten i det klimat som råder bland alla ”gratiskonsumerande, fildelningsälskande svenskar”. Han menar att det är svårt satsa på kreativa miljöer (studios, lokaler, låtskrivarcamps etcetera) samt allt annat som behövs för att sprida upphovsmannens verk, när det är så svårt att få tillbaks de pengar man investerat.

Alla förlag jag intervjuat är överens om att Spotify⁷ och andra streamningsalternativ⁸ är en väldigt bra injektion för musikbranschen, och att det är rätt väg att gå. Intervjuperson B säger att vill inte folk äga sin musik är det ju bättre om de nyttjar legala tjänster som Spotify och får reklambanners⁹ och meddelanden som i sin tur betalar något tillbaka till rättighetshavarna. Vidare menar han att om alla skulle lägga 100 kronor i månaden på ett Spotify-abonnemang skulle det bli en ansevärd summa som sen skulle kunna återdistribueras till hela näringskedjan som musikbranschen föder.

7.3.1 Melodifestivalen

Ett stort skyltfönster för förlag och hela musikbranschen i sig är melodifestivalen. Intervjuperson A menar att man som musikförlag inte har råd att bortse från den. Han medger att det är svårt att komma med i tävlingen, men gör man det är det ett stort tillfälle att marknadsföra sin musik och sina låtskrivare. Satsningen och inspirationen som melodifestivalen ger gör ju att det skapas bra låtar som senare kan användas i andra sammanhang.

För intervjuperson B är melodifestivalen viktig, genom melodifestivalen breakar¹⁰ vi låtskrivare och artister, flertalet av våra hits i vår katalog har slagit igenom tack vare melodifestivalen. Intervjuperson E menar också att det inte längre finns någon utpräglad musikgenre som heter ”schlager”, detta leder till att fler förlag med olika musikstil börjar intressera sig för att medverka i melodifestivalen. På sikt kan detta leda till att melodifestivalen blir en ännu större marknad för musikförlag.

7.3.2 Spotify

Spotify är en ny legal online-tjänst som innebär att man lyssnar på musiken direkt via Internet. Det är en ny tjänst som blev känt i Sverige i slutet av 2008. Den mesta musik finns representerad då Spotify har slutit avtal med världens fyra största skivbolag. Det finns även avtal med STIM och med skivbolagens intresseorganisation IFPI¹¹. Spotify är såpass nytt så det är svårt att hitta uppgifter på vad man som upphovsman får när ens verk spelas, men det viktigaste enligt mig är att det är något som betalas, och sen fördelas i proportion till antalet spelningar.

⁷ Ett legalt musikprogram på Internet där den mesta musik finns representerad.

⁸ Menas med att du lyssnar direkt från en Internetsida, du måste alltså vara ansluten för att lyssna på musiken.

⁹ Ett reklammeddelande som med jämna mellanrum kommer upp Internetsidor.

¹⁰ Då en låtskrivare slår igenom i ett större sammanhang.

¹¹ En organisation som bevakar skivbolagets närstående rättigheter.

7.4 Start av förlagsverksamhet

På mina frågor om vad som krävs för att starta eget förlag fick jag blandade svar intervjuperson A menar att det viktigaste är att vara lyhörd för låtskrivaren och att vara snabb i kommunikationen. Men man måste och givetvis brinna för musiken och satsa på sådant man både gillar och tror på. Intervjuperson D menar också att det viktigt med kontakter inom den bransch man vill verka. Vidare poängterar han vikten av att ha kunskap om hur STIM/ncb¹² fungerar och kontakter med skivbolag etcetera. Men hävdar också att med rätt vilja och stort engagemang kommer man långt. Intervjuperson E menar också att det inte finns några formella krav på bolagsform när det gäller din start av förlag utan välj den form som passar dig bäst. Vidare poängterar intervjuperson E entreprenörskap och viljan att vinna som en viktigt egenskap för att lyckas.

7.4.1 Fem bra egenskaper för att lyckas med sitt musikförlag

Jag har utifrån de svar jag fått sammanställt de fem viktigaste egenskaperna för att lyckas med sitt musikförlag:

- Vara lyhörd för låtskrivaren och att vara snabb i kommunikationen
- Brinna för musiken och satsa på sådant man både gillar och tror på
- Rätt kontakter
- Entreprenörskap och kunskap om branschen
- Tur, Timing, Talang

7.5 Tidsplan & Loggbok

Eftersom jag hade klart för mig ganska tidigt att jag skulle arbeta med musikförlag kunde jag komma igång direkt med processen. Min tidsplan har jag försökt hålla mig till i möjligaste mån. I vissa fall har jag fått prioritera annorlunda eftersom vissa intervjuvar har dragit ut på tiden. De tre första veckorna låg jag precis enligt planen då jag hade bestämt vilka förlag jag skulle intervjua samt fått färdigt frågorna. Jag hade sen räknat med att få in svaren på en vecka, men detta insåg jag vara lite väl optimistiskt. Men två veckor senare hade jag fått in alla svar och kunde då börja sammanställa mina svar. Bortsett från förseningarna med intervjuerna har tidsplanen hållit hela vägen.

Jag har under arbetets gång skrivit loggbok om vad jag har gjort, och hur arbetet fungerat. Loggboken och tidsplanen har följt varandra bra under arbetets gång, loggboken och tidsplanen har fungerat som en bra hjälp i arbetsprocessen.

¹² Nordic copyright bureau hanterar upphovsmannens mekaniska rättigheter, vid försäljning av tryckt cd-skiva

8. Analys

8.1 Musikförlagsverksamhet

När jag har pratat med förlagen om deras arbetssätt kan jag konstatera att de skiljer inte så mycket åt när det gäller arbetssätt. Här trodde jag att det skulle vara en större skillnad eftersom det skiljer i storlek på musikförlagen. Men efter de svar jag fått har jag insett att man i stort sett har samma arbetssätt oavsett storlek på förlaget.

Ett utav de svar jag fick i resultatavsnittet var att man inte ska försöka jobba med för många olika musikgenrer utan man ska försöka ha ett brett utbud av populärmusik. Detta tycker jag låter rimligt, behärskar man den mesta musiken kan man försöka jobba med det. Men jag tror ändå att det är bra att framförallt syssla med den musikgenre man gillar. Här stämmer mina tankar väl överens med de svar jag har fått. Det är viktigt att man känner till sina styrkor och svagheter och sen lära sig jobba utifrån de.

Jag kan också konstatera att de förlagen jag pratat med lyssnar på alla demos som skickas till förlagen. Jag har också insett att allt utgår ifrån låten, är låten bra vill förlaget satsa på den även om låtskrivaren inte är etablerad. Det är ju så det ska vara enligt mig, självklart ska låten vara första prioritet därför känns det bra att förlagen delade min syn på den frågan.

8.2 Avtal och kontrakt

Jag kan konstatera att förlagen stort som litet använder sig mestadels av standardkontrakt. Det nya standardavtalet som färdigställdes 2005 är enligt mig betydligt mer gynnsamt för låtskrivaren mot det som fanns tidigare, framförallt är det mer anpassat till dagens musikbransch. Jag tycker vidare att förskottsbetalning kan vara bra i vissa fall, ska du till exempel skriva låtar till ett speciellt arrangemang och du behöver satsa en del på det, kan ju förskott till och med kännas som ett måste. Annars gillar jag den vanligare lösningen som finns som innebär att låtskrivaren istället får bättre förutsättningar när det gäller studiotid, musiker, lån av utrustning etcetera. Detta tror jag leder till en förbättring i den kreativa processen, risken med förskott som jag ser det är att man som låtskrivare istället kanske tar det lite lugnare och blir lite bekväm och inte lyckas prestera så bra som han eller hon kan. Detta är förstås olika från fall till fall, men jag utgår från mina egna tankar.

8.3 Musikförlagens framtid

Jag ser positivt på framtiden, och det känns bra att de personer jag intervjuat också gör det. Själv tror jag att legala musiktjänster som Spotify och andra streamningsalternativ kommer gynna förlagen på sikt. Jag tycker att det är självklart att den musik man har lyckats placera och som används ska ge något tillbaka till förlaget, därför tycker jag att det är jättebra att det dyker upp legala tjänster som Spotify. Jag tror sen också att skillnaden mellan skivbolag och musikförlag kommer att bli mindre. Eftersom skivbolaget tenderar att bli mer av distributörer kommer förlagets kreativa del bli större. Jag tror också efter de svar jag fått att musikförlagen kommer arbeta i större utsträckning mot reklam och annan media, då främst med reklammusik etcetera.

8.4 Start av förlagsverksamhet

Jag är nöjd utifrån de svaren jag fått angående att starta en egen förlagsverksamhet. De jag pratat med har bara positivt att säga om start av förlagsverksamhet. Jag tycker att det är en bra idé att bygga upp efter hand vid sidan av ett annat jobb. Då menar jag att eftersom det inte krävs några stora insatser för att komma igång, kan man börja med att försöka förlägga sin egen musik och sen försöka expandera på det viset. Nästa steg är att man börjar förlägga andras låtar, och etablerar kontakt med duktiga låtskrivare och börjar arbeta mot skivbolag etcetera. Förhoppningsvis lyckas man bryta igenom och få ut något verk som på sikt kan betala tillbaka något till ens förlag. Jag kan analysera utifrån resultatavsnittet att man inte förlorar något på att försöka. De fem viktigaste egenskaperna angående start av förlagsverksamhet som jag fick utav mina intervjupersoner tycker jag passar bra in på mig.

9. Slutsats

Efter att ha gjort mitt arbete kan jag dra slutsatsen att förlagens arbetssätt inte skiljer sig mycket åt. När det gäller populärmusik använder sig de flesta av samma avtal. Det känns också kul och inspirerande att de flesta ser positivt på framtiden, det känns som att sen legala streamningsalternativ dykt upp finns det ändå hopp för låtskrivare och musikförlag att få tillbaka de dem har satsat. En utav mina frågeställningar var att undersöka möjligheterna för att starta egen förlagsverksamhet, utifrån de svaren jag fått kan jag dra slutsatsen att det inte finns några hinder. Det som krävs av mig som individ är ett stort engagemang och rätt vilja. Start av musikförlagsverksamhet innebär heller inte några stora ekonomiska insatser, du behöver inte satsa allt du äger för att komma igång, utan det räcker med ett bra kontaktnät och att du brinner för det du gör. Efter att ha gjort arbetet kan jag konstatera att musikförlag är något som jag absolut kan tänka mig jobba med. Jag har i detta arbete fått många nya infallsvinklar och nya idéer angående start av förlagsverksamhet.

10. Källförteckning

- 3 www.smff.se 2009-05-05
7.1-7.3 Musik som levebröd av Kent Wennman & Per Boysen
7.3.2 *www.wikipedia.org/spotify 2009-05-18
www.stim.se 2009-04-21

* = Wikipedia har använts för att få överskådlig information. All fakta som använts har jag därefter bekräftat med ytterligare källor.

Bilaga 1

Mina intervjufrågor till musikförlagen

Allmänna frågor kring förlagsverksamhet

Vad skiljer er ifrån andra musikförlag på marknaden?

Tror ni som förlag att det är bra att inrikta sig på en viss genre eller ska man försöka ha så brett utbud som möjligt?

Ungefär hur många demos får ni in till ert förlag i veckan?

I hur många år har ert förlag funnits på marknaden?

När ni får in en låt ni vill satsa på, hur går rekryteringen av artist till?

Ungefär hur många låtar per år brukar ni placera?

Letar ni aktivt efter låtar eller skrivs allt material av de låtskrivare ni har kontrakterade?

Avtal och kontrakt

När ni skriver ett avtal med en låtskrivare, måste han/hon leverera ett visst antal låtar på ett år?

Vilka är de viktigaste punkterna i ett förlagskontrakt?

Hur vanligt förekommande är förskottsbetalning till låtskrivaren? Isåfall i vilka sammanhang förekommer detta?

Vilka fler intäkter än låtar finns det för ett musikförlag?

Hur många etablerade låtskrivare skriver för ert förlag?

Hur fungerar betalningen för låtskrivare hos er, får de en fast månadslön, eller hur fungerar detta?

Hur ser enligt er en klassisk ”deal” ut, mellan ett förlag och låtskrivare? Var det annorlunda tidigare?

Hur många anställda har ni på ert musikförlag? Är det heltid eller kombinerar man med jobb vid sidan om?

Start av förlagsverksamhet och framtidsmöjligheter

Vilka kontakter bör man ha för att lyckas med sitt musikförlag?

Vad är den viktigaste egenskapen för att lyckas med sitt förlag?

Kommer förlagsverksamheten förändras och se annorlunda ut om tio år? Isåfall hur?

Vad tror ni är nästa steg för att tjäna pengar på sina låtar, nu när skivförsäljningen är så låg?

Tror ni att Spotify och andra streamingsalternativ är en bra lösning för musikbranschen, ungefär hur mycket tjänar man när man får en låt spelad på till exempel Spotify?

Hur viktig är melodifestivalen för ert förlag?

