

Odd Are Berkaak

EVALUERING AV
NORSK KASSETTAVGIFTSFONDS I
INTERNASJONALE LANSERINGSSTIPEND
FOR MUSIKERE/ARTISTER
1988 - 1998

Notat nr. 37
Norsk kulturråd – utredning 2000

©Norsk kulturråd 2000
Arbeidsnotat nr 37
ISBN 82-7081-083-5
ISSN 0806-9700

Norsk kulturråd
Grev Wedels plass 1
0151 Oslo
Telefon 22 47 83 30
Faks 22 33 40 42
E-post kultur@kulturrad.dep.no
www.kulturrad.no

Trykk: Printhouse
Opplag: 500

Norsk kulturråds notatserie omfatter skrifter som kan ha forsknings- og utredningsmessig interesse for Norsk kulturråd, for deler av norsk kultur- og samfunnsliv, og for forskere og utredere på kulturfeltet. Notatserien skiller seg fra vår rapportserie ved at "notatene" ofte har en mer foreløpig karakter og et mer begrenset siktemål: Det kan dreie seg om formulering av problemstillinger tidlig i en forsknings- og utredningsprosess. Noen notater presenterer viktige beskrivelser av et kulturområde og/eller av et empirisk materiale (tabeller, figurer), men inneholde lite analyse. Andre notater gjør greie for evalueringer av Kulturråd-sprosjekter, der selve evalueringen kanskje bare interesserer et fåtall lesere. Notatserien kan dessuten omfatte selvstendige teori- og/eller metodenotater på et mer begrenset eller foreløpig ambisjonsnivå enn det som blir trykt i rapportserien.

Notatserien redigeres av Norsk kulturråds utredningsenhet og utgis av Norsk kulturråd. De vurderinger og konklusjoner som kommer til uttrykk i notatene, står for den enkelte forfatters regning - og avspeiler ikke nødvendigvis Kulturrådets oppfatninger.

INNHOOLD

INNLEDNING	5
Oppdrag	5
Mandat	6
Metode	7
Problemstillinger	8
LANSERINGSSTIPENDET: FORMÅL OG HISTORIKK	12
Norsk Kassettagiftsfond	12
Lanseringsstipendet	13
ORGANISASJON	19
Utvelgelsesprosedyre	19
Potensielle søkere	20
Kriterier	21
Begrunnelser	23
STRATEGISK SITUASJON	25
Generelle rammevilkår	25
Spesielle betingelser	26
Noen begrepspresiseringer	31
SØKNADER OG BEVILGNINGER	39
Fordeling av søknadene	39
Litt om de økonomiske forholdene	42
VIRKNINGER	44
Plateomsetning	45
Konserter	46
Tilsiktede virkninger	48
Indirekte virkninger	49
Bivirkninger	51
Strukturelle endringer	53
KULTURPOLITISKE TEMA	57
Genrefordelingen: pop eller klassisk	57
Støtte eller vederlag	64
Internasjonalisering: monolog eller dialog	66
Nettverk eller marked	67
Hederspris eller driftstilskudd	69

OPPSUMMERING ELLER ANBEFALINGER	70
Avklaring av premisser og målsetninger	70
Utvelgelse	71
Oppfølging	71
Samordning og institusjonalisering	72
Utvexling	73
Differensiering	74
Profesjonalisering	75
KONKLUSJON	76
OM FORFATTEREN	79
Utredninger fra Norsk Kulturråd	80

INNLEDNING

Norsk Kassettagiftsfonds lanseringsstipend for norske musikere i utlandet er et av svært få tiltak her i landet som er innrettet på å fremme oppmerksomheten omkring norske kunstnere og etterspørselen etter norsk kunst utenfor landets grenser. Ordningen ble etablert i 1988 etter initiativ fra Fondets styre, og har i alt blitt tildelt ti ganger, siste gang i 1998. De årlige tildelingene har etter hvert blitt innarbeidet som en begivenhet i norsk musikkliv, og har skaffet de enkelte stipendmottakere, så vel som Fondet selv, en god del positiv oppmerksomhet. Stipendmidlene og de mulighetene de har gitt har også utvilsomt fremmet stipendiatenes karrierer internasjonalt.

Imidlertid har det vist seg vanskelig å finne grunnlag for en mer konkret og systematisk vurdering av hvor fruktbart ordningen har fungert i forhold til de kulturpolitiske intensjoner og forventninger som har ligget til grunn. Styret i Norsk Kassettagiftsfond rettet derfor en søknad til Norsk kulturråd om å få ordningen evaluert.

Oppdrag

På grunnlag av denne henvendelsen utarbeidet Kulturrådets utredningsavdeling et notat hvor man skisserte opp hovedtrekkene for evalueringen.

Formålet fra Kassettagiftsfondets side var å gi grunnlag for en beslutning om hvorvidt stipendet burde videreføres, eventuelt om det burde gjøres endringer i mål, innretning eller gjennomføring av tiltaket. Evalueringen vil derfor gjennomføres i forhold til *målene* for ordningen, som ble sammenfattet slik:

- Gi en norsk musikkartist eller -gruppe mulighet til å gjennomføre et systematisk og omfattende lanseringsprogram i utlandet, generelt eller overfor nærmere definerte målgrupper, musikalsk eller geografisk.

- Derigjennom legge grunnlag for at den enkelte musikkartist eller -gruppe kan få styrket sin posisjon varig på det internasjonale musikkmarkedet, gjennom økt salg av fonogrammer, økt bruk av musikk og/eller økt internasjonal konsert-/turnévirksomhet.
- Bidra til å styrke kjennskapet til norske enkeltartister eller -grupper internasjonalt.

Som kriterier for evalueringen ble det fra Kulturrådets utredningsavdelings side antydnet følgende:

- Kvantitative resultater: antall konserter, spillesteder, publikumstall, salg av fonogrammer, antall nye kontrakter, samarbeidspartnere, nye avtaler.
- Resultater i forhold til søknaden: gjennomføringsgrad, framdriftstakt, avvik, årsakstyper for avvik, markedsføringstiltak, grad av måloppnåelse.
- Effekter etter lanseringsperioden: endring i mønster for salg, konserter/turneer, internasjonale oppdrag, repertoar, kunstnerisk profil.
- Vurdering av søknadsprosedyre og oppfølging.
- Vurdering av organisasjonen/apparatet rundt musikeren.
- Totalvurdering av tiltaket, slik det vurderes av ulike aktører, som stipendmottakere, organisasjoner, kritikere, agenter, andre aktører innenfor kultur-eksportfeltet.

Mandat

På denne bakgrunnen oppfatter jeg mitt oppdrag som todelt. For det første vil det gå ut på å avgjøre i hvilken grad lanseringsstipendet har virket i forhold til målene for ordningen, og for det andre framskaffe grunnlag for å avgjøre om hvorvidt stipendet bør videreføres, eventuelt justeres i forhold til ”mål, innretning, eller gjennomføring.”

Dette innebærer at jeg vil foreta to devalueringer som til sammen går noe ut over det opprinnelige oppdraget. For det første vil jeg vurdere faktiske resultater i forhold til det formelle formålet, og i tillegg vil jeg også evaluere selve formålet, både innholdet og måten det er formulert på. Hva denne siste vurderingen skal skje i forhold til, er ikke spesifisert, men en kan tenke seg slike ting som søkeres reelle behov og faktiske forhold i det globale musikkmarkedet. Dette vil kunne avdekke en eventuell diskrepans mellom ordningens formål og hva de potensielle mottakerne har av faktiske behov. Hvis målsetningen ikke virker hensiktsmessig i for-

hold til de behovene og problemene en faktisk står overfor i forbindelse med internasjonalisering, bør en justering foretas.

Det som egentlig er gjenstand for undersøkelsen, er stipendmottakernes *karriereforløp*, og oppgaven er å finne lanseringsstipendets plass blant de faktorene og det samspill av faktorer som fremmer eller hemmer et ”internasjonalt gjennombrudd” i disse karrierene.

Kriteriene for vurdering av måloppnåelse er antydnet i prosjektskissen fra Kulturrådets utredningsavdeling, og jeg vil i all hovedsak legge dem til grunn: 1) Kvantitative resultater (i forhold til ”målene for ordningen”), 2) resultater i forhold til søknaden, 3) effekter etter lanseringsperioden, 4) vurdering av søknadsprosedyre og oppfølging (fra NKAFs side), 5) vurdering av organisasjonen rundt musikeren og 6) en totalvurdering innenfor kultureksportfeltet. NKAFs styre opplever de fire første punktene som de mest sentrale. Jeg vil holde meg til dette, men finner grunn til å problematisere enkelte punkter i tillegg som antydnet ovenfor.

Metode

Det foreliggende materialet bygger på flere kilder og innsamlingsteknikker. Det er for det første gjennomført 27 intervjuer, med ulike grupper av personer som har spilt sentrale roller i driften av stipendet. De viktigste er de ti stipendmottakerne og deres såkalte ”fullmektiger”, dvs. managere som tok initiativet til søknadene. Der nest er det gjennomført intervjuer med et flertall av de styremedlemmene i Norsk Kassetavgiftsfond som har sittet i den perioden stipendet har vært utdelt. Det inkluderer også de som var sentrale i opprettelsen av stipendet i sin tid. Der nest er en gruppe sentrale personer i forvaltningen og det politiske miljøet intervjuet. Disse intervjuene har alle omfattet et antall sentrale temaer og spørsmål, men i hovedsak hatt karakter av uformelle intervjuer der informanten også har kunnet gi retning til samtalen. Dette har vært viktig for å fange opp temaer og problemstillinger som ikke har vært nedfelt i dokumenter. Flere av informantene har jeg hatt flere samtaler med etter at det innledende intervjuet var gjennomført.

Intervjuene har hatt ulik form. De aller fleste har vært fysiske møter der intervjuer og informant har sittet sammen fra en time og opptil tre timer. Et par av informantene hadde imidlertid en så vanskelig timeplan at vi måtte snakke sammen på telefon. I et av disse tilfellene har vi hatt gjentatte samtaler. Det viste seg ofte at de samtalen som foregikk over telefon, ble de mest verdifulle sett fra utreders syns-

punkt. Her var ofte informantene villige til å diskutere temmelig nyanserte problemstillinger og gå inn på hendelser og diskusjoner i stor detalj.

Videre har en viktig datakilde vært de dokumentene som er relevante for saken. Det er slike ting som styreprotokoller og arbeidsnotater som har vært arkivert og tilgjengelige ved sekretariatet til Kassettagiftsfondet. Også de ansatte ved sekretariatet har vært viktige informanter i en rekke spørsmål, selv om de først og fremst har hjulpet til med å kartlegge nettverket av intervjuobjekter.

Også mediereferater av ulike slag, slik som utskrifter av radiointervjuer og avisdebatter, har gitt viktige bidrag til helhetsbildet. Gjennom dette materialet har først og fremst de kulturpolitiske problemstillingene kommet for dagen. Den offentlige interessen har hele tiden vært stor, men først og fremst kommet til uttrykk i forbindelse med de årlige tildelingene. Med den innsikten dette gav, har jeg så beveget meg tilbake til informantene og utdypet enkelte temaer som et relativt formelt intervju tidlig i forskningsprosessen ikke gir innsikt i. På denne måten har de ulike datakildene og typene materiale kunnet spille sammen i en gjensidig utvidelse av perspektiv og innsikt.

Flere av de sentrale konklusjonene er diskutert med de aktørene som var aktive i de ulike fasene av prosessen. Først og fremst gjelder dette spørsmålene omkring måldefinering og innretning på tiltaket i den tidlige fasen. Også fasen omkring 1993-94, da viktige endringer ble diskutert og gjennomført, har vært viet spesiell oppmerksomhet. Alle de impliserte styremedlemmene fra den tiden har formidlet sine erindringer om det som skjedde.

Problemstillinger

Den typen spørsmål som umiddelbart melder seg, er hva som ligger i ”målet med tiltaket” mer konkret.

For det første har vi å gjøre med de *formelle målene* slik de er gjengitt ovenfor. Vi ser at *virkemidlene*, altså hvilken type ”bistand” NKAF skal yte, er forholdsvis klart spesifisert som lanseringsturneer/konserter, plateutgivelser og markedsføring, mens selve målet ikke er operasjonalisert på samme måten. Det spørres i liten grad om hvorfor det er maktpåliggende at norske musikere blir kjent utenfor landets grenser og hvorfor staten bør anvende betydelige beløp til dette formålet.

Ulike former for internasjonalisering

”Globalisering” og ”internasjonalisering” er for tiden ”politisk korrekte” begreper som gjør seg sterkt gjeldende både i den allmenne kulturdebatt og på den akademiske ”catwalk”. Faren ved å drive en virksomhet som forbindes med slike motepregede stemninger og holdninger i tiden, er at man da ikke stiller de samme krav til begrunnelse for det man foretar seg. Målene står i fare for å fortone seg som selvsagte og behøver derfor ingen kritisk avklaring. Det er tydelig når det gjelder lanseringsstipendet, at de fleste nøkkelspillerne opplever verdien av tiltaket som selvvinnlysende på denne måten. Dette kan være en medvirkende årsak til at man ikke har gjennomført en grundigere diskusjon av formålene slik de er nedfelt i statuttene.

Jeg vil derfor innledningsvis anse det som nyttig å forsøke å problematisere grunnbegrepene i stipendets formålsparagraf slik de er nedfelt og vedtatt i statuttene og kommer til uttrykk i utlysningsteksten.

Her vil målet være å formulere de kulturpolitiske verdiene man fremmer gjennom det man vanligvis kaller internasjonalisering. Evalueringen vil på den måten forsøke å skille ulike former for internasjonalisering fra hverandre. På den måten kan man muligens gi grunnlag for en mer nyansert debatt omkring hvilke typer internasjonalisering det offentlige eventuelt bør bidra til og hvilke former for ”globalisering” man bør overlate til det private markedet.

Videre vil jeg undersøke hva som menes med uttrykket ”internasjonalt gjennombrudd”. Denne formuleringen lar seg også tolke på høyst ulike måter. Det er uklart om målet i all beskjedenhet er å oppnå noen flere konsertoppdrag og en hyggelig økning i platesalget, eller om det dreier seg om å skape ”megastjerner”. Det blir derfor en viktig oppgave å skape et realistisk bilde av hva de forskjellige aktørene forestiller seg at et ”internasjonalt gjennombrudd” innebærer og hvilken ambisjon de har.

Dernest vil det også bli lagt fram dokumentasjon på hva de ulike aktørene selv mener med ordet ”lansering”. Dette er naturligvis et grunnbegrep, men er i overraskende liten grad utredet eller konkretisert av de sentrale instansene og aktørene på feltet.

Siden det feltet lanseringsstipendet henvender seg til er så sammensatt som det faktisk er, hvor både det offentlige og det private, så vel som rettighetshavere, utø-

vere og produsenter har sterke interesser, er det helt avgjørende å danne seg et mer presist bilde av de ulike *motivasjoner* som gjør seg gjeldende. Med motivasjoner menes de kreftene som faktisk motiverer aktørene til handling. Disse er sjelden uttalt og overlapper som oftest bare delvis med de formelt vedtatte målformuleringene. Det kan på den ene siden dreie seg om så ukorrekte ting som å bli rik og berømt, men på den andre også slike idealistiske ting som å fremme norsk kultur, utbre en bestemt kunstform eller realisere et kunstnerisk prosjekt.

Endelig er det også viktig å kartlegge de ulike *begrunnelsene* som fremkommer i ulike sammenhenger for å legitimere den virksomheten man driver. Selv om de forskjellige aktørene innenfor feltet tilslutter seg de formelle målene med virksomheten, vil en ofte finne at ulike parter begrunner dette på høyst ulike måter.

I dette tilfelle vil det gå fram at selv helt sentrale begreper faktisk ikke er avklart hverken i de tilgrunnliggende dokumentene eller i den allmenne diskusjonen som foregår.

Estetikk og pragmatikk

Det vil også naturligvis eksistere en del *verdier* som tiltaket hviler på, men som ikke er uttalt eller nedfelt i noe dokument. En kan si at verdier er begrunnelser som ikke trenger noen begrunnelse. Aktørene er ofte selv ute av stand til å formulere dem, og det byr derfor på spesielle metodiske utfordringer å lokalisere dem. Imidlertid er det tydelig at de ulike genrene ikke bare lar seg skille fra hverandre musikkalsk, men at de også til en viss grad står for ulike verdier og etisk/moralske grunnsyn og væremåter omtrent slik en finner det i ulike bedriftskulturer. Det dreier seg om genrenes ulike kunstideologier og stilspesifikke bedømmelseskriterier.

Det kan se ut som om det overordnede ønsket om internasjonalisering har en tendens til å underordne disse mer verdimessige kontrastene mellom ulike musikalske produkter og stilformer. I bestrebelsene på å finne fram til universelle kriterier for å bedømme en visesanger opp mot en countrysanger og et rockeband opp mot en klavertrio, vinner de genreovergripende kriteriene fram i forhold til de genrespesifikke. De støttetiltakene for kunstnerisk virksomhet som statsforvaltningen tilbyr, hvor Kassettagiftsfondet er en viktig del, innebærer at verk og utøvere innenfor forskjellige genrer og disipliner sammenliknes ut fra universelle og entydige kriterier, som om de var like. Det kan igjen lede mot en utvikling der kriterier som i utgangspunktet er sekundære i forhold til den estetiske verdien, som for eksempel de tekniske kvalitetene, salgspotensialet eller kulturpolitiske motiver, gis forrang i

bedømmelsen av et musikalsk prosjekt framfor de rent kunstneriske. Det kan skje ganske enkelt fordi tekniske, økonomiske og politiske kriterier lettere lar seg kvantifisere og derfor egner seg bedre i en genreovergripende sammenlikning enn de som gjerne kalles 'kunstnerisk kvalitet.'

Hvis det offentlige derfor driver internasjonalisering for internasjonaliseringens egen skyld, uten å være seg bevisst hvilke utviklingstendenser man fremmer, eller hvilke verdier man står for, er det en rekke betenkeligheter knyttet til virksomheten. Det kan for eksempel være på sin plass å minne om at det internasjonaliseringsprosjektet av norsk musikk som må anses som mest vellykket det siste tiåret, både hva omfang og kvalitet angår, er satanistrocken.

Slike kunstneriske eller kulturpolitiske verdier kan i sin tur igjen eksistere på flere nivåer av generalitet og abstraksjon. Kulturpolitiske holdninger og estetisk orientering er eksempler på abstrakte verdier, mens ønsker om berømmelse eller ganske enkelt det å lykkes med det man driver med, er eksempler på konkrete verdier som tydelig gjør seg gjeldende på feltet. Det er derfor lurt å skille mellom ideologiske og pragmatiske verdier. I forbindelse med internasjonalisering er en typisk ideologisk verdi ønsket om å gjøre nasjonens arv og kultur gjeldende på den globale scenen, eller etablere Norge blant "kulturnasjonene". I debatten om nytt operahus forekommer slike begrunnelser ofte. En pragmatisk verdi vil være det å øke omsetningen av musikalske varer produsert i Norge slik at noen aktører kan tjene mer penger.

Den første delen av utredningen vil forsøke å systematisere hele det spektret av insentiver, formelle målformuleringer, faktiske motivasjoner, underliggende verdier og ideologiske begrunnelser som gjør seg gjeldende. Hensikten er å skaffe seg et grunnlag til i andre omgang å evaluere de formelle målene og måten de er formulert på. Manglende måloppnåelse henger ofte sammen med at selve målene for virksomheten kan være formulert på en lite hensiktsmessig måte eller er utilstrekkelig klargjort og definert.

LANSERINGSSTIPENDET: FORMÅL OG HISTORIKK

Norsk Kassettavgiftsfond

Norsk Kassettavgiftsfond ble opprettet i 1983 for å kompensere for det tap som rettighetshavere har på økt privat kopiering av musikk som følge av introduksjonen av kassettmediet. Midlene til Fondet, hvis størrelse blir bestemt gjennom den årlige budsjettbehandlingen i Stortinget, skal brukes til beste for norske rettighetshavere og utøvende kunstnere innenfor feltene lyd og bilde.

Vedtekter

Tidlig på 1980-tallet hadde den nye videoteknologien kommet i vanlig bruk og ekspandert i et slikt omfang at rettighetshavere og myndigheter følte behovet for en regulering av feltet. Den 10. november 1982 fastsatte Kultur- og vitenskapsdepartementet vedtekter for det nyopprettede Norsk kassettavgiftsfond. Her ble det for det første slått fast at privatkopiering av lyd- og bildekassetter var å betrakte som lovlig så lenge den var til privat bruk. Fondet kom i stand for å gi ”rimelig godtgjørelse” til rettighetshaverne for det tapet av inntekter som fulgte av denne virksomheten. Det skulle imidlertid ikke være et rent vederlagsfond, noe som ville medført at den alt overveiende delen av midlene ville gått ut av landet til internasjonale stjerner, men kanalisere midler til artister som ”bor og hovedsakelig har sitt virke i Norge”. Videre skulle fondet også innrettes som et kulturpolitisk styringsinstrument. Midlene skulle gå til ”støtte til produksjon og formidling av fonogrammer (grammofonplater og lydkassetter) og videogrammer (videokassetter og videoplater) innspilt i Norge” (St. meld. nr 47 [1996-97]).

Fondet er med andre ord både kulturpolitisk og opphavsrettslig begrunnet. De midlene Fondets styre forvalter, tilsvarer ikke den inngåtte avgiften, men bevilges av Stortinget hvert år.

Fondets leder oppnevnes av Kulturdepartementet, mens fire av de øvrige seks medlemmene oppnevnes etter innstilling fra Norges Kunstnerråd i samråd med de berørte rettighets- og kunstnerorganisasjonene. De siste to medlemmene oppnevnes av produsentorganisasjonene, Foreningen norske plateselskaper, IFPI Norge og Norske film- og videoprodusenters forening. Styreperioden er tre år.

Fondets midler fordeles på fire formål: én del disponeres av styret på fritt grunnlag, mens de andre delene avsettes til formål med tilknytning til henholdsvis opphavsrettshavere, utøvende kunstnere og produsenter. Tildeling innenfor de tre hovedområdene skjer etter innstilling fra såkalte fagutvalg som oppnevnes årlig og som representerer områdene ”fonogram- kunstnere”, ”musikk”, ”fonogram- produsenter”, ”scene”, ”tekst” og ”video/film”. Innstillingen til styret skjer etter gjennomgang av søknader fra de ulike fagmiljøene.

Kassetavgiftsfondets regulære virksomhet er på denne måten å fordele midler til norske kunstmiljøer på grunnlag av avgifter som er generert i landet.

Lanseringsstipendet

Lanseringsstipendet har helt fra starten i 1988 vært landets største kunststipend. Ved første gangs tildeling var det på 500 000 kroner, mens det i 1998 hadde kommet opp i 750 000 kroner. Pengene som avsettes hentes fra den fjerdedelen av Fondets midler som står til styrets direkte disposisjon. I alt er det bevilget 6 454 100 kroner over ti tildelinger.

Reglement

De tre første årene ble stipendet utdelt fra år til år, uten at det var noen automatikk i at det skulle deles ut året etter. Det var betraktet som en forsøksordning. I mars 1990 ble det første gang tatt til orde for å få stipendet inn i fastere former, og en diskusjon ble satt i gang. Dette endte opp med et utarbeidet reglement som ble vedtatt den 22. april 1992, og siden endret 1. april 1993 og 23. januar 1995.

Reglementets første avsnitt under overskriften ”formål” lyder i sin helhet som følger:

Lanseringsstipendet har som formål å gi bistand til profesjonelle musikere som bor og hovedsakelig har sitt virke i Norge og som står foran muligheten til et internasjonalt gjennombrudd. Stipendet skal støtte lanseringsturné/konserter, plateinnspilling og/eller tilhørende internasjonal markedsføring av artist og fonogram.

Disse formuleringene bringer for det første klarhet i hvem som kan motta stipendet. Det å være profesjonell og det å bo og ha sitt virke hovedsakelig i Norge burde ikke gi grunnlag for særlig tvil eller uenigheter. Det har det da heller ikke gjort i løpet av stipendets tolvårige historie.

Formuleringen ”å gi bistand til” blir presisert i neste ledd som finansiell hjelp til turné, plateinnspilling og markedsføring. Det har blitt gjort klart både gjennom tildelingspraksis og ved gjentatte uttalelser fra en rekke styremedlemmer at bistand utover det finansielle hverken har vært mulig eller ønskelig.

Mottakerne

Gjennom årene har stipendet gått til musikere og grupper innenfor ulike musikkgenrer. Det Norske Kammerorkester fikk stipendet i 1988, sopranen Anne-Lise Berntsen i 1989, trompeteren Ole Edvard Antonsen i 1990, cellisten Truls Mørk i 1991, jazzensemblet Brazz Bros i 1992, klavertrioen Grieg Trio i 1993, verdensmusikeren Mari Boine & Band i 1995, samtidsmusikkensemblet Cikada i 1996, rockebandet Seigmen i 1997 og folke- og verdensmusikeren Annbjørg Lien i 1998.

Som det umiddelbart framgår av listen, dreier det seg om et høyst variert utvalg av kunstnere. Den representerer et bredt utvalg av genrer og stilarter, fra rock til kammermusikk og opera til verdensmusikk.

Det er også grunn til å nevne at mottakerne befant seg på høyst ulike trinn i sin individuelle karriereutvikling på det tidspunktet de mottok stipendet.

Vi legger ellers merke til at ingen fra den nye elektroniske dansemusikken, slik som hip-hop, techno, dance og beslektede former, har mottatt stipendet. Så vidt det har vært mulig å bringe på det rene, har det heller ikke vært diskutert. Det nærmeste man har kommet, må være vurderingen av Bel Canto ved et par anledninger.

Oppstart

Forslaget til stipendet ble opprinnelig utformet i et notat datert 3. mai 1988 og fremmet for styret av daværende styremedlem Sæmund Fiskvik under betegnelsen ’Internasjonal solist-lansering innenfor musikksektoren’. I notatet, som ble behandlet i styremøtet 10. juni 1988, het det at tiltaket var motivert ut fra den allmenne erkjennelsen av ”handlingslammelse” på feltet, og at det derfor var ment som en konsentrert satsing på ”de virkelige talentene og enerne”. Det skulle iverksettes som et ensidig initiativ da man var av den oppfatning at nasjonal koordinering i

alle fall lå langt fremme i tid og muligens heller ikke ville være utelukkende fordelaktig. Likevel burde tiltaket etableres ”i samarbeid med de profesjonelle kref- tene på feltet”, som betydde de norske impresariebyråene.

Støtten skulle kanaliseres via impresario, etter søknad fra denne, og rette seg mot ”konkrete prosjekter”. Videre skulle det skje en ”automatisk oppfølging i form av (påkostet) fonograminnspilling”. Endelig skulle støtten også omfatte ”videre opp- følgning i form av internasjonal markedsføringsstøtte av vedkommende fonogram”.

Ideen ble akseptert av styret på første møte, og man begynte umiddelbart å utar- beide forslag til retningslinjer og finansiering. Allerede på styremøtet den 22. juni ble det gjort vedtak om at man skulle gå inn for ordningen. Støtten skulle gis til konkrete prosjekter og inkludere oppfølging i form av påkostet fonograminnspilling og ”internasjonal markedsføringsstøtte”. Det ble også vedtatt et utkast til annonse i pressen, hvor det ble presisert hva det konkrete prosjektet skulle bestå av, nemlig ”turné/konsert”.

Dette styrevedtaket lå også til grunn for instruksene for stipendet, hvor det fremgår at det dreier seg om en forsøksordning. Midlene skulle hentes med like andeler fra sektorene ”musikk” og ”fonogram/kunstnere”.

Under styrebehandlingen kommer det imidlertid inn en forandring i forhold til Fiskviks opprinnelige notat, hvor det står at stipendet skal bistå lansering av ”mu- sikk-solister”. I referatet fra sak 88.24, punkt A under eventuelt, heter det: ”Inter- nasjonal lansering av musikk-solister / kammermusikere.” ”Musikk-solist” er natur- ligvis et genreuavhengig begrep, mens ”kammermusiker” peker entydig i retning av den klassiske sektoren. Ingen vil i vanlig språkbruk kalle en jazzmusiker for en kammermusiker, eller et rockeband eller et spellemannslag for et kammerorkester. Denne begrepsbruken gjentas også i annonseteksten som ble utformet og vedtatt på det samme styremøtet. Formuleringen ble beholdt i overskriften i utlysningen helt fram til og med 1993, men da hadde en setning om at stipendet var åpent for alle genrer av musikk kommet inn i brødteksten. Begrepet ”kammermusikere” ut- går først ved utlysningen i 1995, da det erstattes av betegnelsen ”musikere/artis- ter”. Artist er et begrep som omfatter populærmusikken i vanlig språkbruk.

Styret argumenterer med at den opprinnelige formuleringen skulle tilkjennegi over- for søkerne at ikke bare solister, men også ensembler av mellomstort format kunne

søke. Den klassiske orienteringen på stipendet ble ytterligere understreket av det faktum at den første som mottok det, faktisk var Det Norske Kammerorkester.

Den første utdelingsseremonien ble holdt på Café Engebret i Oslo den 20. desember 1988, og var planlagt slik at den skulle skaffe Kassetavgiftsfondet positiv oppmerksomhet samtidig som stipendiaten ble fokusert. Det ble under forberedelsene lagt stor vekt på å få til et så flott arrangement som mulig. Den daværende lederen legger vekt på at stipendet skulle gi en viss egenprofilering for Fondet. Han hevder at de var opptatt av å vise at de hadde en selvstendig kulturpolitisk funksjon, og ikke bare var en ”pengestrømskanal”. Det inntrykket man ville skape, var at Kassetavgiftsfondet selv hadde styrke til å ta egne initiativer av stor betydning. En annen av initiativtakerne sier at de følte at de måtte gjøre noe med ”tilbakebetalingstanken” (jfr. ideen om vederlag) på den måten at de fikk demonstrert en gang for alle at disse midlene ”satte spor etter seg”.

Reaksjonene i mediene bekrefter langt på vei at man lykkes med sine forsetter. Dagbladet brakte overskriften: ”kjempestipend til kammerorkester”, fulgt opp av en ingress i samme stil: ”Dette stipendet er unikt – også i verdenssammenheng. Jeg kjenner ikke til noe annet orkester som har fått et slik tilskudd av statlige midler.” Avslutningsvis heter det: ”Gårsdagens tildeling var en kulturøkonomisk begivenhet. Aldri tidligere har et så stort beløp blitt gitt som stipend til kulturformål.” Det er tydelig at oppmerksomheten ble rettet både mot orkesteret som fikk stipendet og mot selve stipendet, begge framstår som unike.

Innretning

Initiativtakerne sier selv at stipendet aldri var ment som et ”Robin Hood -stipend”. Man skulle med andre ord ikke anvende inntekter fra artister og sektorer som solgte godt for å subsidiere smalere og kommersielt mer usikre prosjekter. Som det framgikk ovenfor, ble det opprettet for å dyrke enerne etter prinsippet om at mye vil ha mer. Dette var et bevisst og uttalt brudd med den påståtte ”sosialdemokratismen” i norsk kunst- og kulturliv, hvor begrensede midler fordeles i små porsjoner til mange i og for seg prisverdige prosjekter i tråd med en demokratisk likhetsideologi. Man hadde kommet fram til det syn at for å få til internasjonale gjennombrudd for norske utøvere måtte det til en større konsentrasjon av midler enn hva som var tilfelle i Kassetavgiftsfondets ordinære tildelingsvirksomhet. Det var ingen strid eller ueighet i det daværende styret om denne målsetningen.

Klassisk ståsted og retorikk

Et tidligere styremedlem var opptatt av at ordbruken i utlysningen og den generelle utformingen av tiltaket i seg selv gav signaler om en klassisk innretning på stipendet. Det gjelder for det første selve ordet ”solist”, som forekommer i den opprinnelige betegnelsen på stipendet. Det gikk også igjen i utlysningsteksten som ble offentliggjort i pressen, hvor det het ”stipend for internasjonal solist-lansering”. Ordet ”solist” er ikke i vanlig bruk i de populære genrene. Det ville virke påfallende å kalle Puff Daddy eller Jeff Beck for solister, selv om de opptrer uten fast band. Sammen med begrepet ”kammermusiker”, som også gikk igjen i utlysningsteksten fram til og med 1993, er dette tunge retoriske signaler som plasserer utsagnet trygt innenfor den klassiske kunstverdenen.

Det er også ganske tydelig at man i den tidlige fasen ”tenkte klassisk”, som en person i miljøet uttalte det. En av de sentrale initiativtakerne uttaler at det i all hovedsak var to begrunnelser for den opprinnelig klassiske innretningen. For det første var man av den oppfatning at pop/rock-sektoren allerede hadde organisasjoner til å ta seg av internasjonaliseringen, nemlig plateselskapene. For det andre følte man at det på den klassiske sektoren pekte seg ut enkelte store talenter som burde få et spesielt tilskudd av den størrelsesorden det var snakk om. Men, som man sa, foregikk det etter hvert en ”modning” i styret hvor man langsomt fikk øynene opp for andre genrer og ”det utenom”. Denne ”modningen” kom til overflaten i 1993/94. Den samme personen som hadde vært helt klar i sin klassiske orientering da prosjektet ble satt i gang, uttalte at hun hadde vært glad da diskusjonen og endringene kom i 1994, ikke på grunn av et endret kunstpolitisk syn, men fordi man følte at den opprinnelige jobben nå var gjort. Nå kunne andre også slippe inn i varmen.

Vedkommende styremedlem mente også at selve størrelsen på stipendsummen, selv om den var stor, ikke står i noe realistisk forhold til hva det i realiteten koster å få til et ”gjennombrudd” innenfor pop- og rocksektoren. Dermed lå det også på dette planet et ”signal” om hvilke genrer det var åpent for.

Offentlige uttalelser fra styret har også bidratt til å befeste inntrykket av at juryens hjemmebane og ståsted var den klassiske musikken. For eksempel uttalte daværende styreleder under den første tildelingen i 1988, etter at Det Norske Kammerorkester hadde mottatt stipendet, følgende til Dagbladet: ”Når det gjelder andre prosjekter vi gir støtte til, bruker vi gjerne fagfolk utenfra. Men i dette tilfellet var styret selv kvalifisert til å avgjøre.” Man bør her føye til at den eneste gangen man

har benyttet ekstern konsulent, var i vurderingen av Seigmen, som fikk stipendet i 1997. Det kan samtidig også tyde på at man den gangen på forhånd hadde bestemt seg for at et rockeband skulle få stipendet. Det er vanskelig å se hvordan juryen først hadde vurdert dette prosjektet som det kvalitetsmessig beste, for så i andre omgang å søke hjelp nettopp med en uttalelse om den kunstneriske kvaliteten og prosjektets gjennomførbarhet.

ORGANISASJON

Som det har fremgått ovenfor, har stipendet gjennomløpt to faser. Den første løper fram til 1992 som egentlig bare var en forsøksordning, og perioden etterpå, da det ble etablert et reglement og en formalisert prosedyre for utvelgelse og administrasjon. Fortsatt er det imidlertid slik at man kan ta forbehold om at det finnes verdige kandidater. Hvis juryen finner at det ikke er noen artister som står foran et internasjonalt gjennombrudd et år, blir det ikke utdelt noe stipend. Det ble således ikke utdelt noe i 1994.

Utvelgesesprosedyre

Tildelingene ordnes på den måten at det hvert år foretas en utlysning med frist 1. september. Utlysningsteksten angir som vi har sett hvem som kan søke, og hva man kan søke om.

Som nevnt het det i annonsens overskrift inntil 1993: "Stipend for internasjonal solistlansering." Første setning i brødteksten lød: "Norsk Kassettavgiftsfond bevilger etter søknad stipend til utenlandslansering av norske musikkolister/kammermusikere." Som det er påpekt ovenfor, gir dette en rimelig klar innretning mot den klassiske sektoren, selv om den tredje setningen hevdet at stipendet var åpent for alle genrer av musikk. Fra og med 1995 lyder annonsen: "Lanseringsstipend til musikere/artister for lansering i utlandet. Stipendet omfatter lanseringsturné/-konsert og evt. plateinnspilling samt internasjonal markedsføring. Stipendiet er åpent for alle genre av musikk." Da annonsen var omformulert, skjøt antallet søknader i været fra 20 til 49, altså med nesten 150 prosent. Det er således grunn til å tro at utlysningen virker bedre etter hensikten med denne justeringen enn hva det gjorde tidligere.

Etter fristens utløp trer en jury bestående av styrets musikkrepresentanter i arbeid med vurdering og rangering. Etter en grundig gjennomgang avgir juryen en innstilling hvor valget av årets kandidat begrunnes. Juryen har i sitt arbeid anledning

til å innkalle ekstern konsulenthjelp hvis man føler behov for det. Dette har som nevnt bare blitt gjort én gang.

Denne innstillingen legges så fram for styremøtet, hvor det diskuteres grundig. Selv om diskusjonene enkelte ganger har vært omfattende, har styret i samtlige tilfeller vedtatt juryens innstilling enstemmig.

Potensielle søkere

Når det gjelder den delen av reglementet som skal angi kriterier for å utpeke potensielle kandidater, er tolkningen relativt uklar og problematisk. Det angis at kandidater skal være de som ”står foran muligheten til et internasjonalt gjennombrudd.”

For det første er det svært vanskelig å avklare hva en med rimelighet skal forstå med begrepet ”internasjonalt gjennombrudd”. Ordet internasjonalt peker mot alle områder av verden som ligger utenfor Norge. Lansering betyr i denne sammenheng å innføre et kunstnerisk/underholdningsmessig produkt på et territorium, noe som vanligvis krever en ganske skjerpet avgrensning og karakteristikkk av dette markedet. I miljøene, også innenfor styret selv, har det vært ytret ønske om at man har en klarere formening om hvilket marked man sikter mot. I det minste mener man at juryen bør stille krav om at dette er presisert i søknadene, og at lanseringsstrategien er tilpasset en slik definering av markedet.

De private plateselskapene på sin side innhenter mye mer presise markedsanalyser før de setter inn en lansering eller en markedsføring av sine musikalske produkter.

Fra fonogramprodusentenes side er det endog innenfor styret blitt hevdet at man kanskje bør gå frem i flere steg, nemlig at man konsentrerer seg om den nordiske regionen før man tar neste skritt ut mot for eksempel de mellom-europeiske eller amerikanske markedene.

For det andre legger ordet ”gjenombrudd” helt bestemte betingelser for markedsføringen. Det dreier seg ikke bare om å føre et produkt inn på et marked, men stiller ambisiøse mål for omsetningen. Det skal ikke bare selge, men selge mye. Mål for omfanget av suksess er ikke presisert i noen av dokumentene.

Endelig nevnes det i formålsparagrafen at potensielle stipendmottakere skal ”stå foran muligheten” til slikt gjennombrudd. Å stå foran en mulighet kan bety alt fra en konstatering av at noe ikke har skjedd ennå, men at det sannsynligvis vil inn-

treffe en eller annen gang i fremtiden i en eller annen form, til at noe med hundre prosent sikkerhet vil inntreffe i neste øyeblikk i en helt konkret form. For eksempel kan man si at en bilfører som i hundre kilometers fart og med foten på gasspedalen befinner seg en meter foran en betongvegg, står foran en kollisjon. Men man kan også si at en ungdom står foran voksenlivet. I det første tilfellet har man nøyaktig oversikt over alle relevante effektvariabler, mens i det andre tilfellet har man ikke gjort noe annet enn å fastslå at tiden vil gå og at vedkommende vil forandre seg på en eller annen måte. I det første tilfellet har man et meget godt grunnlag for planlegging, mens i det andre tilfellet er hendelsesforløpet helt åpent.

Kriterier

Til grunn for juryens rangering av de innkomne søknadene ligger et sett av kriterier som er mer eller mindre formalisert og systematisert. Det ser ut til å ha vært gjennomgående enighet om anvendelsen av dem. Spesielt to forhold har vært tilagt vekt:

1. Kunstnerisk kvalitet

Med dette siktes det til den faglige kvaliteten i selve det kunstproduktet og den forestillingen en artist presterer. Slik kvalitet bedømmes ut fra de konvensjoner og tekniske ferdigheter som kreves, og andre alminnelig innarbeidede bedømmelseskriterier hos det man kan kalle det kompetente publikum. Bedømmelse av slike kvaliteter krever derfor stor stilfortrolighet, det vil si kjennskap til vedkommende genres koder for utforming og tolkning. Et operasjonelt kriterium for slik kvalitet ble formulert av et styremedlem som at en artist måtte være ”innarbeidet i bevisstheten til den kunstinteresserte offentlighet” i Norge. Det var m.a.o. et krav at en kandidat til stipendet allerede måtte være kjent og vel etablert i Norge. Styrets medlemmer gav uttrykk for delvis avvikende syn i prioriteringen av de ulike kriteriene, men det ser ut til å være gjennomgående enighet om at så lenge den kunstneriske kvaliteten er sikret, vil resten gå av seg selv.

2. Realisme og gjennomførbarhet

Fondets generelle kriterier som ligger til grunn for arbeidet i fagutvalgene, har altså ikke vært direkte relevante i arbeidet med lanseringsstipendet. Disse kriteriene ble presisert i styrevedtak 9. oktober 1998, og hviler på avveiningen mellom kunstnerisk skjønn på den ene siden og vederlagstanken på den andre siden. Vederlagstanken uttrykkes som at midlene skal ”særlig komme de gruppene til gode som er utsatt for kopiering.” I tillegg understrekes det at man skal søke å oppnå en ”genremessig spredning”. Dette nevnes fordi det både i mediene og i

miljøene har foregått en debatt om denne problematikken, også når det gjelder tildelingene av lanseringsstipendet. Sterke interessegrupper har ment at begge disse kriteriene også burde spille sterkere inn for Lanseringsstipendets del.

I tillegg til de formelt vedtatte kriteriene, gjøres det gjeldende enkelte tilleggskriterier som det også ser ut til å være rimelig enighet om. Kandidaten må for eksempel ha vist at man er "utholdende" i sitt kunstneriske arbeid. I dette ligger det at hvis man kontinuerlig har jobbet med seg selv og sitt uttrykk over lengre tid, avspeiler det et dypere kunstnerisk engasjement enn om man har endret stil og uttrykksform. Dette blir satt i forbindelse med motesvingninger og overflatiskhet. (Mot et slikt resonnement kan det selvsagt innvendes at den populærmusiker som ikke er i stand til å følge motesvingninger og trendutviklingen, er en dårlig populærmusiker. Innenfor den moderne elektroniske dansemusikken er dette spesielt tydelig.)

Ut fra håndhevelsen av dette kriteriet er den periodevise overvekten av klassiske tildelinger ikke tilfeldig. Flere av de tidligere og nåværende styremedlemmene er av den oppfatning at de mest engasjerte og oppofrende kandidatene naturlig kommer fra denne genren. Det hevdes at de har arbeidet i årevis, at de har visst hele livet at de skulle bli kunstnere, at de har ofret seg for kunsten, som det heter, og vist tålmodighet og framsynthet i ambisjoner og arbeid.

Popmusikken oppfattes av de samme representantene som mer preget av forgjengelighet og motesvingninger. Dette ble hevdet av flere toneangivende styremedlemmer. Man mente at de "livslange prosjektene" som man finner i den klassiske musikken, er sjeldnere i pop og rock.

En mangeårig styreleder uttalte helt direkte at "pop er ren kommers og vanskeligere å finne kvalitetskriterier", derfor var det ikke annet enn rett og rimelig at de fleste stipendene gikk til den klassiske leiren.

Et trekk som mange fremhevet i intervjuene, men som bare i et par tilfeller har kommet fram i de offisielle begrunnelsene, er det å vise evne til grensesprengning. Det viser seg spesielt at dette har vært viktig ved tildeling til andre genrer enn den klassiske.

Samtidig har man imidlertid også vært opptatt av å premiere dem som er i stand til å skape "helhetlige" uttrykk. Her nevnes så forskjellige artister som Anne-Lise

Berntsen og Seigmen som gode eksempler. De sistnevnte lagde ikke bare ”låter på en scene”, som vedkommende uttrykte det, men et samlet audio-visuelt uttrykk.

En tidligere styreleder mener også at de vurderte kandidatene i forhold til det ”potensial” man mente en artist hadde i seg. Det vil si at man ikke utelukkende så på hva en kandidat rent faktisk allerede hadde gjort, men også forsøkte å se hvilken evne de hadde til å nyskape og utvikle seg videre. Han sier at det var en spesiell glede å gi undervurderte folk et ”kvantesprang i karrieren”. Hvis disse slo til, gav det en spesiell tilfredsstillelse. Ifølge vedkommende informant lyktes de med dette bare et par ganger.

Ellers hevdes det gjennomgående fra styret at de primært vurderte kvalitet og dernest salgbarhet. Flere var klare i sine uttalelser om at pengene ikke bør gå til prosjekter og ensembler/kunstnere som ”ikke går for egen maskin,” men heller til ”folk som er dristige”. Tildelingen skal gå til ”dem man har mest tro på”. Det kan være problematisk å anvende dette som kriterium, da det lett kan komme i motstrid til kravet om realisme i prosjektene.

Det kriteriet som oftest gikk igjen ved siden av de ulike kravene til kunstnerisk kvalitet, var nemlig ”gjennomførbarhet”. Det er de fleste styremedlemmenes mening at det fremste kriteriet bør være realisme i gjennomføringen av det konkrete prosjektet man søker om midler til. Gjennomførbarheten kan bedømmes ut fra kvaliteten av de kontaktene man har ute, og tilpasningen av ambisjonene i prosjektet i forhold til den tiden man har til rådighet eller de midlene man beregner seg.

Begrunnelser

Styrets begrunnelser for hver enkelt tildeling kommer for det første fram i juryens innstilling til styret og dernest i den talen som styrets leder holder under utdelingsseremonien.

De begrunnelsene som er gitt fra fagjuryene i deres innstillinger til styret, og som vanligvis er referert ved styrelederens tale ved utdelingen, forsterker det inntrykket som kom til uttrykk ovenfor, nemlig at man hovedsakelig har vurdert søkerne i forhold til kunstnerisk kvalitet og mindre med utgangspunkt i mulighetene for lansering.

De faktorene som har blitt vektlagt oftest, har alle å gjøre med kunstnerisk kvalitet, det er slike ting som originalitet, teknisk ferdighet, helhetlig uttrykk og kontinuitet

i arbeidet. Det forekommer imidlertid enkelte forskjeller i retorikk i omtalen av de ulike genrene som i seg selv er interessante. For de klassiske utøverne ble formuleringer som handlet om "nivå" og "kvalitet" benyttet hyppig: "Norges desidert fremste", "fremragende", "meget høyt nivå", "virkelig musikalsk ener", "en av vår tids fremste", "teknisk briljant".

For utøvere innenfor de mer populære genrene ble begreper som rettet seg mot originalitet og grensesprengning oftest benyttet: "Særegen musikalsk form", 'krysser stadig nye musikalske grenser', 'et språk uten grenser', 'nye musikalske sammenhenger', "egenartet", "spennende eksperimentelle elementer", "sterkt personlig uttrykk", "original", "særpreget".

Slike faktorer som lansering, markedsføring, popularitet og salgspotensial nevnes som tilleggs poeng, men tillegges konsekvent ikke avgjørende vekt. Det forekommer for eksempel ikke at juryen mener at to eller flere utøvere er like dyktige faglig sett, men at den ene har et bedre gjennomarbeidet lanseringsprogram. Begrepet som går igjen i alle begrunnelsene, er at disse planene må være "konkrete". Man går ikke inn på en diskusjon eller vurdering av disse planene bortsett fra i et par av tilfellene. Da referer man ganske enkelt hva prosjektsøknaden sier.

STRATEGISK SITUASJON

Generelle rammevilkår

Før man går i gang med å vurdere virkningene av stipendet målt som forskjellige effekter på stipendmottakernes karrierer, kan det være på sin plass å se litt nærmere på enkelte generelle trekk ved det internasjonale musikkmarkedet. Hvis stipendet ikke har gitt den ønskede virkningen, er det naturlig å tenke seg at årsaken til dette kan være at man ikke i tilstrekkelig grad har hatt oversikten over de allmenne rammebetingelsene som gjør seg gjeldende. Vi skal her se nærmere på noen slike faktorer som ble spesielt framhevet av stipendmottakerne og som hadde vist seg å være relevant for deres internasjonaliseringsarbeid. Det gjelder i første rekke konsekvensene av den skjerpede konkurransen på konsert- og platemarkedet som har skjedd de siste tyve årene.

Endringer i det internasjonale musikkmarkedet

Flere stipendmottakere fra det klassiske feltet uttalte at de i begynnelsen av sin karriere hadde tenkt at bare de greide å utvikle et godt nok musikalsk produkt, så ville lansering og markedsføring følge mer eller mindre av seg selv. Ettersom tiden gikk, mente de imidlertid å ha erfart at så ikke lenger var tilfelle. I løpet av nittitallet mente flere å ha erfart at det også innenfor dette feltet nå var nødvendig med en mer markedsorientert lansering.

Flere ting tyder på at det har blitt større konkurranse innenfor samtlige genrer og en derav følgende økning i bruken av spesielt utformede markedsføringsstrategier. Antallet talenter og antallet spillesteder har økt betydelig, mens publikum har holdt seg mer stabilt.

For eksempel kommer dette til uttrykk når det gjelder musikkkonkurransenes rolle som lanseringsmekanisme innenfor den klassiske sektoren. En ”internasjonal” kunstner som Truls Mørk forteller at disse kom for fullt på sekstitallet og at de da var et effektivt middel til å skaffe seg oppdrag på et internasjonalt nivå. Med en

seier fra en slik konkurranse ble man lagt merke til uten å gjøre noen ytterligere anstrengelser for å få det til. Denne situasjonen varte ved helt fram til nittitallet. Etter hvert har det imidlertid kommet til så mange konkurranser at effekten av å vinne en av dem har blitt betydelig svekket. Han mente at dette ganske enkelt var fordi det nå er så mange av dem at agenter, orkesterledere og arrangører har problemer med å følge med på alt.

Det samme gjelder lanseringseffekten av å ha en plate som man kunne distribuere til festivalarrangører og dirigenter. I dag mottar disse nøkkelpersonene et så stort antall slike "visittkort" at de ikke kan lytte igjennom mer enn en liten del av dem. Det er da naturlig at de velger ut dem som de har hørt om eller fått anbefalt gjennom andre forbindelser som de har tiltro til.

Mørk hevder også at plateselskaper og konsertsteder i dag er tvunget til å tenke mer kommersielt fordi de opplever en stadig sterkere konkurranse seg imellom. Tidligere kunne de konsentrere seg om å skaffe en god solist, så ville publikum innfinne seg, mens de i dag må gjøre ytterligere anstrengelser for å selge ut salen. Det potensielle publikum har økt mindre enn antallet kunstnere og konsertarrangører. Da er det nærliggende å ty til ikke-musikalske effekter for å trekke til seg publikums oppmerksomhet, mener Mørk.

Også innenfor det klassiske feltet er det derfor tilløp til en utvikling av stjerner som får oppmerksomhet først og fremst på grunn av andre ting enn selve musikken. Markedsorienteringen trenger seg med andre ord også inn på enemerker der man tradisjonelt baserte lanseringen på personlige relasjoner og fokuserte på kunstnerisk kvalitet.

Som en del av den samme utviklingen ser vi at den lanseringsformen som krever større innsats av kapital og profesjonelle markedsføringsressurser, tar over større og større deler av den samlede formidlingen. Desto større grunn er det til at et fond som har ambisjoner om å være et kulturpolitisk styringsmiddel, arbeider ut fra klare forutsetninger når det gjelder hvilken type internasjonal kunstformidling de vil bidra til å fremme.

Spesielle betingelser

De fleste informantene mente at det måtte foreligge enkelte klare forutsetninger for at de ønskede virkningene skulle inntreffe. En sum penger var ikke nok i seg selv. Det ville føre til noe bare i samspill med andre faktorer. Bortsett fra kunstne-

risk kvalitet var de faktorene som hyppigst ble nevnt, av organisatorisk karakter. Man måtte ha et etablert nettverk eller en institusjon hvor den enkelte kunne dra nytte av spisskompetanse og oppsamlet erfaring med lansering i utlandet. Slik kunne det unngås at hver enkelt måtte finne opp hjulet hver for seg.

Timing

En av de faktorene som ble nevnt av samtlige stipendmottakere, var betydningen av hvilken fase i karrieren stipendet kom på. Det var det man gjerne kalte 'timing' i tildelingen.

Det Norske Kammerorkester mener selv at de har gjennomløpt to distinkte faser i sin utvikling. Den første var preget av entusiasme og en relativt oppsiktsvekkende framgang på den europeiske konsert- og festivalscenen under ledelse av Iona Brown. Det startet med turneer til Italia og Frankrike (Montpellier) i 1986/87. Den administrative lederen mener at de på det tidlige stadiet fikk engasjementer fordi de var relativt rimelige, men allikevel befant seg på et høyt teknisk og kunstnerisk nivå. De satset utelukkende på det kunstneriske og fikk meget flatterende kritikker etter debutkonsertene. Dette førte til stadig nye oppdrag. Entusiasmen og offerviljen fra musikernes side var stor og ble belønnet.

De sier selv at de overhodet ikke tenkte markedsstrategisk i denne perioden, men trodde det forretningsmessige og karriereutviklingen skulle gå av seg selv. Det gjorde det ikke, først og fremst på grunn av to forhold. Det ene er at et orkester av den typen på et visst stadium vil øke honorarkravene, slik at de ikke lenger kan konkurrere på pris i forhold til tilsvarende orkestre. Dermed blir konkurransesituasjonen skjerpet, og de taper relative andeler av oppdrag og engasjementer.

Det andre forholdet er at det skjer en utvikling innad i orkesteret. Musikerne som hadde vært unge og entusiastiske, fikk etter hvert faste ansettelse i andre orkestre (i dette tilfellet gikk de fleste til Oslo-filharmonien), og familieforpliktelser. Jobben i orkesteret har en tendens til å bli mer pragmatisk motivert. Selv om musikerne hevder at de var "bevisste på trethetsfaktoren", gav entusiasmen seg etter hvert som de prislet seg høyere og engasjementene ble færre.

I en slik situasjon, hvor de var i ferd med å merke et innslag av frustrasjon, fikk de lanseringsstipendet, noe som gav orkesteret et nytt løft. De kan derfor fortelle at det psykologisk sett kom på riktig tidspunkt. De forteller også at de på samme måte som Truls Mørk har lært seg at det er nødvendig å drive lobbying og markeds-

føring. Deres konklusjon tolv år etterpå er imidlertid at stipendet artet seg som en ”hump i karrieren” – en opptur med påfølgende nedtur.

En manager innenfor popsektoren er kritisk til ideen om at en artist må ha bevist at man er noe i Norge før man får tillit internasjonalt. Det betyr gjerne at artistene vil ha mulighet på stipendet etter at de har nådd relativt langt i karrieren, mens behovet ofte er større på et tidligere tidspunkt. Det som er etterspurt internasjonalt, behøver ikke være det samme som er populært her hjemme. Popbandet *a-ha* er et av eksemplene på dette. De slo ikke igjennom internasjonalt før de hadde forlatt Norge og opprettet base i London. Vi vet også at det norske platemarkedet tidvis oppfører seg systematisk annerledes enn de store markedene, for eksempel ved å gjøre Tanita Tikaram og Leonard Cohen til storselgere.

I motsetning til den gjennomgående holdningen i styret, at en mottaker skal være innarbeidet i bevisstheten til det norske publikum, mener han at en artist i gitte tilfeller bør få sjansen på et mye tidligere stadium i sin utvikling. Tanken er i slike tilfeller den at det å egne seg som produkt på den internasjonale medie- og underholdningsscenen, krever helt andre kvaliteter enn det som gjør en til ”folke-eie” i Norge.

Nivået på internasjonale partnere

Mange av mottakerne mener at det å ha kontakter med agenter og impresarier ikke i seg selv borger for suksess, selv om det dreier seg om kjente firmaer. Det ble nevnt flere ganger av utøvere innenfor de forskjelligste bransjer, både pop og klassisk, at det å tilhøre stallen til et stort og prestisjetungt impresariofirma ofte bare betydde at en ble liggende nederst på hylla og at agenten ikke viste større iver for å fremme ens sak. Om en derimot fant seg et mindre firma som var mer ambisiøst på egne vegne og preget av større entusiasme, kunne det hende at en fikk mye bedre oppfølging og mer aggressiv markedsføring. Dette kan i alle fall sies å være tilfelle med noen av de mest vellykkede prosjektene innenfor den klassiske genren.

Ellers viser det seg at det apparatet de enkelte stipendiatene har hatt å støtte seg til, har variert sterkt. Enkelte stipendmottakere innenfor den klassiske musikken har hatt kontakt med de ledende internasjonale agenturene innenfor sin genre. Dette gjelder solister som Truls Mørk og Ole Edvard Antonsen, sistnevnte var en periode den ledende trompeteren innenfor EMI-nettverket. Mottakere fra andre genrer, slik som jazz og spesielt rock, har ikke hatt noe støtteapparat eller kontaktnett av betydning annet enn sitt norske management og deres eventuelle forbindelser. Rocke-

bandet Seigmen hadde for eksempel som hovedmål for stipendperioden å skaffe seg et slikt kontaktnett. De startet arbeidet med å reise til Frankfurt, Hamburg, Amsterdam, Zürich, New York og Montreal for å ha møter med promotionagenter og plateselskaper. De befant seg på det stadiet i utenlandslanseringen da de måtte bevise for plateselskapene at de hadde et salgbart produkt. Løsningen var derfor å forsøke å få til konserter i de landene man hadde definert som sine primære mål. De jobbet derfor mye med å finne en kjent artist innenfor samme markedssegment som var villig til å sette dem opp som ”support act”. Dette lyktes de med, og de deltok på turneer i England, Tyskland og Sveits med bandet Paradise Lost. Resultatet var at plateselskapet bestemte seg for å slippe singelen ”Universal” i England. Den oppnådde å bli spilt på MTV.

Ellers arbeidet de med å skaffe seg bookingagent i England og promotionbyrå i Tyskland, laget presentasjonsbrosjyre på engelsk, utarbeidet et såkalt Electronic Press Kit (EPK), dvs. et sett med videomateriell som i første rekke er beregnet på klubber og konsertarrangører snarere enn det åpne markedet. Den singelen de gav ut, ble også re-mikset til demo istedenfor som en egentlig utgivelse for det åpne markedet.

I løpet av stipendperioden kom de altså aldri ut av denne situasjonen med å forsøke å oppnå faste forbindelser og kontrakter med et plateselskap og/eller et promotion-sagentur. I slike tilfeller går det med uforholdsmessig mye tid og midler til å etablere nettverket, snarere enn å høste fruktene av det.

Det er her fristende å trekke en parallell til jaktens forunderlige verden for å illustrere dette poenget. Jakt er som man vet inndelt i to faser, den første hvor man leter og sporer opp viltet, og den andre der man feller byttet. Disse to fasene krever helt ulike kompetanser og resursinnsatser. Den første fasen i et internasjonalt lanseringsarbeid kan sammenliknes med sporingsfasen i jakt. Man leter i flere retninger og følger opp flere spor som alle kan vise seg å være forgjeves. Det er en kjent sak at de fleste spor som følges i forhold til plateselskaper, agenter og andre døråpnere på musikkmarkedet, viser seg å være ”kalde” på den måten at de ikke fører til noe. Det er naturlig å tenke seg at artister som befinner seg i en slik ”sporingsfase” burde ha tilgang på andre typer ressurser og tilskuddsmuligheter enn lanseringsstipendet. Slikt arbeid er mer langsiktig og ufokusert og innebærer relativt stor risiko.

Et tilskudd av det omfang og den konsentrasjon som lanseringsstipendet innebærer, burde først utløses idet en kunstner har kommet over i "fellingsfasen", dvs. etter at kontakter er etablert, avtaler er inngått og gjerne kontrakter underskrevet.

Selv om Seigmens situasjon på mange måter var spesiell, var situasjonen temmelig tilsvarende for det klassiske ensemblet Grieg Trio. De hadde kommet et stykke lenger i sin forretningsmessige utvikling i og med at de hadde en plateutgivelse bak seg, men hadde heller ingen faste, forpliktende kontakter med noen agent eller plateselskap i utlandet. Også for deres del gikk derfor midlene i stor grad med til å forsøke å etablere et slikt nettverk.

For Ole Edvard Antonsens vedkommende, som hadde faste kontakter med et ledende internasjonalt selskap, kunne hovedtyngden av midlene settes inn mot selve plateproduksjonen. Det samme gjaldt for Truls Mørks del. I deres tilfelle var derfor også plateselskapene villige til å legge mer midler i lanseringen av produktet. For å holde meg i jaktmetaforene sto det bare igjen å sikte og trykke på avtrekkeren.

På den måten ser man at de midlene som settes inn, gir forholdsvis større uttelling i fasen etter at artisten har oppnådd fast kontakt med en etablert samarbeidspartner. Man kan på denne bakgrunnen si at utenlandslansering faktisk er to forskjellige typer prosjekter før og etter at slik kontakt er oppnådd.

Plateselskaperens rolle

Det ble av enkelte, spesielt innenfor pop- og rocksektoren hvor produksjonskostnadene både for fonogrammer og lanseringsturneer er svært høye, påpekt at det burde stilles krav til kandidatenes plateselskaper. Et konkret forslag var at en kunne kreve en femti prosent motytelse fra det norske selskapets side for at stipendet skulle bli utbetalt. Det ville resultere i en mer realistisk ressursramme, ble det hevdet. I enkelte av tilfellene har også plateselskapet gått inn med bortimot tilsvarende summer.

Som tidligere påpekt har det i styret hele tiden eksistert ulike syn på slike tiltak. Det er nok grunn til å tro at den enkelte artists muligheter til å få til en plateutgivelse ville reduseres ytterligere om et slikt krav ble stilt.

Slik det ser ut til å være i dag, kan man si at stipendet til en viss grad er en subsidiering av plateselskapene som medfører at de kan satse mer penger på et produkt de ellers

ikke ville gitt sjansen på markedet. På den måten virker midlene på samme måte som mange andre tilskuddsordninger på kultursektoren, nemlig som markeds-kompensasjon.

Noen begrepspresiseringer

Produktorientering eller markedsorientering

Det viste seg tidlig i prosessen at det også var nødvendig å diskutere hva man skal mene med det sentrale begrepet "lansering". Den daværende styrelederen uttalte i sin tale ved utdelingen i 1993 at soliststipendet ikke er noen fribillett til ære og berømmelse om det er aldri så stort. "I høyden er det et bidrag på den lange og tornefulle veien det er å nå frem fra et lite samfunn i Europas utkant, til det internasjonale musikkpublikums bevissthet og hjerter." Mottakerne måtte altså ikke se det som en rask vei til ære og berømmelse. Han fortsatte med å si at den veien som fører frem, "som regel hverken er gloriøs eller kjapp", men heller var preget av møysommelig og langsiktig arbeid. Han avsluttet med å si at "kunstnere som har valgt den veien, kan bli hjulpet av dette stipendet".

Noe særlig nærmere en avklaring av hvilke strategier som bør velges i internasjonaliseringen, kommer man ikke i noen av dokumentene.

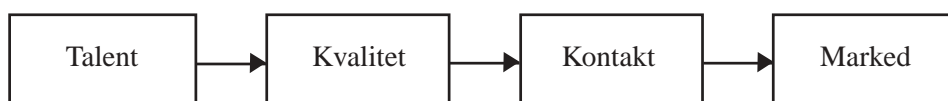
Enkelte stemmer i styret understreker at det hersker ulike tilstander innenfor de ulike genrene når det gjelder markedsføring og lansering. Innenfor den klassiske genren er metoden ofte å prøvesynges ved en konsertscene. Tanken er ganske enkelt den at hvis sangen er av en høy nok kvalitet, vil sangeren bli engasjert. I den populære genren er metoden oftere å skape et produkt som så markedsføres overfor et mer anonymt marked. Noen understreker at lansering ikke må forstås som en slags form for arbeidsformidling. Det er ikke det samme som å skaffe enkeltartister engasjementer, for eksempel en rolle i en oppsetning ved et operahus eller en platekontrakt i London. De fleste av mottakerne rapporterer imidlertid at "egne henvendelser til konsertarrangører kan være den rette måten å utvide markedet på", og med det mener de at det er nødvendig med en kombinasjon av personlig nettverksbygging og mer anonym markedsføring.

Man ser altså konturene av to ulike grunnsyn i spørsmålet om hva lansering skal innebære. Det ene synet tar utgangspunkt i artisten som *kunstner*. Her er det de indre egenskapene, eller sagt med et litt mer høytidelig ord: de *iboende* kvalitetene ved personen, slik som "talentet" og den "kunstneriske kvaliteten" ved prestasjonen som avgjør om lanseringen lykkes. Lansering betyr her ganske enkelt å vise

fram disse kvalitetene, slik det for eksempel gjøres i det man kaller å prøvesynge. Når man får vist fram egenskapene sine til den ”rette” personen, er jobben gjort.

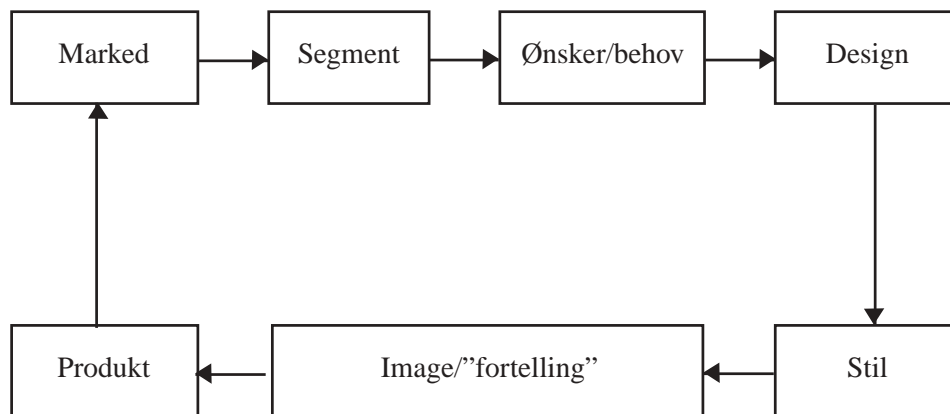
Det andre synet tar utgangspunkt i artisten som *vare*. Her fokuserer man på hvordan artisten *framstår* for det potensielle publikum (kunden), ikke på iboende egenskaper. Man tenker seg at det er kjøperens forestilling om vedkommende artist *i forhold til andre tilsvarende artister*, som avgjør om en lansering vil lykkes. Man erkjenner at det bildet omverdenen danner seg, ikke står i noe *direkte* forhold til et ”talent”. Man vil her ikke avvise artistens talent som irrelevant, men hevde at det finnes så mange usedvanlig talentfulle artister at den faktoren alene ikke er nok for å få til et ”gjennombrudd”.

Det første synet gjenkjenner vi som det man på næringslivsspråket vil kalle *produktorientering*, og de andre som det man vil kalle *markedsorientering*. Det første tar utgangspunkt i et allerede foreliggende produkt, og tanken er at fordi produktet er av en så eksepsjonelt bra kvalitet vil etterspørselen melde seg så snart markedet blir oppmerksom på det. Salgssuksess ligger i produktets kvalitet idet den enkle tanken er at det beste produktet selger mest. Logikken i resonnementet er slik:



Høy score i den første boksen vil konsekvent føre over til den neste boksen osv. Selve metoden for å bringe produktet fra den ene til den neste fasen kommer ikke gjennom utvikling av en formidlingsmetode eller markedsstrategi, men gjennom konsentrasjon om ”verket”, dvs. produktet.

Det andre synet tar utgangspunkt i markedet og forutsetter at markedet har bestemte ønsker og behov som så blir lagt til grunn for valg og utforming av produktet. For å bli i stand til å spesifisere dette, legges det til grunn en differensiering av markedet i segmenter, eller grupper av potensielt publikum/kunder som antas å ha preferanser som skiller seg systematisk fra andre spesifiserte grupper. I en slik tankegang er det altså ikke tilstrekkelig å avgrense målområdet til ”internasjonalt” eller ”verden utenfor Norge”. Lansering i dette tilfelle vil begynne med en markedsanalyse og ende opp med et produkt, i stedet for omvendt.



De ønskene og behovene man mener å kunne identifisere hos en potensiell kunde-gruppe, legges direkte til grunn for utviklingen av produktet. Både design, selve formgivningen, så vel som imagebyggingen, dvs. den identitet, verdi og "historie" man knytter til formen, bygger på hva produsenten tenker seg at kunden søker etter. På den måten ser vi at produktets liv er utenkelig uten markedet, det både kommer fra og går tilbake til markedet.

Hvilket av disse to synene man bekjenner seg til, får naturligvis avgjørende konsekvenser for hvilke strategier man velger i gjennomføringen av en lansering. Innenfor det første synet ser man for seg at lansering er å skaffe artisten oppdrag. Poenget er bare å skaffe de oppdragene med høyest prestisje. Så lenge produktet er godt, er allting godt.

Innenfor det markedsorienterte synet vil man forsøke å forme et attraktivt bilde av artisten som så i sin tur skal omsettes på markedet. Det vil si at det er *bildet av og forestillingene om* produktet, det man gjerne kaller en 'image', som skal omsettes, ikke artistens indre kvaliteter.

På det praktiske plan vil det første alternativet føre til at man vil engasjere en impresario, dvs. en person som har profesjonalitet på å skaffe artister kontakter med produsenter og arrangører. Det andre alternativet vil medføre at man engasjerer helt andre typer spesialister i tillegg til dem som skaffer engasjementer. Det dreier seg om rene markedsføringsekspertter, stylingekspertter, klesdesignere og en hel rekke andre.

Videre vil det naturlig også innebære at repertoarvalg og beslutninger om stil ses i forhold til det artistbildet man har skapt. Fremgangsmåten vil altså bli motsatt av

om man går ut fra et syn på artisten som en kunstner. I stedetfor å starte med kvaliteten hos artisten, vil man starte med de forventningene som finnes i markedet, dvs. hos det potensielle publikum.

Synet på hva lansering er, henger derfor sammen med synet på hva man forestiller seg at en artist er, og gir seg umiddelbart praktiske konsekvenser i form av strategivalg og ikke minst kostnadsnivå og ressursbruk.

Av dem som har mottatt lanseringsstipendet, er det i første rekke Anne-Lise Berntsen og hennes fullmektig Arne-Petter Rognan som forsøkte å gjennomføre en lanseringsstrategi basert på en rendyrket markedsorientering. Det vakte til dels meget sterke motreaksjoner i mediene, spesielt fra andre kunstnere som implisitt gjorde seg til talsmenn for produktorienteringen i tilnærmet rendyrket form. Her ble bortimot en tredjedel av midlene brukt til ”artistimage”, som betydde fotografering, scenekostymer, reklamebrosjyrer, sminke, radioreklame o.l. Målet var å ”kunne skape en enhetlig image av artisten”, slik Rognan uttrykte det i ettertid.

Denne typen kommunikasjon retter seg ikke inn mot konkrete og personlige møter, de kommer eventuelt i tillegg, men mot anonyme medie- og markeds møter mellom kunde og artist.

For å tydeliggjøre siterer jeg et avsnitt fra rapporten firma APR produksjon (Arne-Petter Rognan) avga til Kassettavgiftsfondet etter endt lanseringsperiode.

Vi har oppfattet at dette stipendet er skapt for at en kunstner skal kunne kjøpe seg større andel av de tjenester som gir større mulighet til bred presentasjon overfor et internasjonalt publikum, både gjennom engasjementer, plateinnspillinger, internasjonal presseomtale og selvfølgelig overfor bransjens bakmenn av forskjellig art. Altså at ressursene brukes til å fremme den nødvendige interaksjon mellom agenter, plateselskap, presse og media som skaper et internasjonalt kjent navn.

For å løse denne enorme oppgaven bruker de store plateselskapene og markedsførerne av artister store summer. Langt større enn den sum vi her har til rådighet og over langt lengere tid enn vi hittil har hatt. Det har vært hevdet av sentrale sangere i Norge at karriere skapes ved et brev til operasjefene og god prøvesang. Overbeviser man her vil engasjementene komme og den gode sirkel skapes.

Etter vår oppfatning er slike erfaringer sikkert riktige, men vi tviler på om dette ensidige initiativ egentlig kan oppfattes som internasjonal lansering. Vi mener at dette mer beskriver en måte å effektivisere arbeidsformidling på. Vi mener fondets styre bør se litt nærmere på disse problemstillinger slik at statuttene for tildelingen er helt klare vedrørende definisjonen av ordet ”lansering”. (Rapport til styret i Norsk kassettavgiftsfond, 31. mars 1992).

Rognan sier ellers at de forsøkte å ”skape et produkt” og ”forme en historie” om artisten. Det må ikke tolkes slik at de diktet den opp, men at de ”redigerte” og tilrettela den journalistisk slik at de hadde kontroll over det inntrykket mottakerne skulle sitte igjen med. Det viktige var å få til en ”enhetlig profil” slik at den potensielle agent, produsent eller arrangør, og i siste instans kunden, umiddelbart ville gjenkjenne produktet som ALB. All informasjon som avvek fra deres egen historie, og som var initiert av andre, blir betegnet som ”slag” og avvist som uønsket.

Fra det lokale til det globale

En kan vel si det slik at en internasjonal lansering nettopp betyr å føre en artist fra en omgivelse preget av personlige bekjenskaper og ansikt-til-ansiktnettverk over i en ny kontekst som er av et slik omfang at det personlige møtet blir marginalt. Denne overføringen bringer det vi kaller medierte møter inn som det sentrale – altså der hvor artisten møter sitt publikum primært i form av et ”navn” eller en ”image” på en konsertplakat, i en avisomtale eller gjennom et plateopptak spilt på radio. Det avgjørende for salget og den videre promoveringen er hvordan vedkommende framstår i disse sammenhengene, og ikke hvilke kvaliteter man eventuelt er i besittelse av som person. I denne overgangen vil artisten framstå med klare kjennetegn av å være en vare, dvs. et produkt som gjennom konkurranse forsøker å framstå med en attraktiv kontrast i forhold til tilsvarende produkter.

En kjent representant for operakunsten rykket indignert ut etter en tildeling og spurte med stor retorisk patos om Kassetavgiftsfondet innbilte seg at operasjefene i utlandet lot seg bestikke. Leseren ble deretter informert om hvordan lansering av nye operatalenter ”egentlig” foregår, og alltid har foregått. Vedkommende hevdet at for den samme summen (600 000 kroner) kunne tolv unge talenter vært lansert med den samme effekt, for lansering betyr å skaffe seg en agent som deretter arrangerer prøvesynging for operasjefene. Hvis operasjefen liker det han hører, blir man engasjert, hvis ikke nytter ikke noen annen form for gimmick. Det eneste utlegget i en slik prosess går til å dekke utgiftene til agent (Aftenposten 27. november 1989).

Kunst eller kunstighet

Det innvendes mot en ren markedstankegang på kunstområdet at den undergraver selve kunstens natur på den måten at kunst er, og må få lov til å fortsette å være, en individuell skaperprosess som nettopp har som sitt formål og sin motivasjon å utfordre kollektive og konvensjonelle ønsker og behov. Kunstneren skal i sin søken etter innsikt og perfektion heve seg over, ja, endog kjempe mot markedets iboende

middelmåddighet om det kreves. Geniet baserer ikke sin kreativitet på en markedsundersøkelse. Å tillate noe slikt, eller endog å sette det i system, ville være en direkte motarbeidelse av kunstens natur og dens endelige begrunnelse. I et par hundre år har den såkalte vestlige kultur vært enig med seg selv om at kunst og marked representerer ulike gyldighetsområder. Dette samtidig som den samme kunsten utgjør et av verdenshandelens mest lukrative markeder.

Fra sekstitallet av har det imidlertid vært slik at produktutforming i seg selv har etablert seg som en kunstart, et felt hvor individuell skaperkraft og kreativitet har utfoldet seg i samme grad som innenfor kunstens tradisjonelle virkefelt. Dette gjelder kanskje i spesiell grad de genrene som er mest marginale i forhold til lanseringsstipendets nåværende nedslagsfelt. Jeg tenker da på rock og pop, men kanskje i spesiell grad på former som ikke engang er fanget opp av Fondets egen genrekatalog, nemlig de nye formene for elektronisk dansemusikk, slik som hip-hop, techno, dance og beslektede former. Her gir det ikke lenger mening å skille mellom verket som sådan og imagen, altså produktet. Tendensen går her tydelig i retning av at kunsten utøves nettopp i utformingen av image og stil.

Mye tyder derfor på at de tradisjonelle kunstideologiske kontrastene mellom et såkalt kommersielt (pop) og et ikke-kommersielt (seriøst) felt bør revurderes i forhold til samtidens tekniske og økonomiske virkelighet.

Utførsel eller oversettelse

De siste par tiårene av det 20. århundret var preget av en sterkt økende globalisering av kultur- og mediemarkedet. Spørsmålet om globale og lokale genrer og stilarter bør derfor være med som et tema i diskusjonen om internasjonal lansering av kunst.

Hvis vi ser på mottakerne av stipendet, legger vi merke til at samtlige arbeider innenfor internasjonale formater, slik som rock, jazz, og klassisk. Dette er musikalske "språk" som har samme hjemstavn over hele den moderne verden. Et par tildelinger har gått til folkemusikken, men begge disse har hatt en markert orientering mot verdensmusikken.

Graden av lokalitet i en musikalsk stilform er derfor ytterligere en faktor som vil legge avgjørende føringer for hvilken strategi som bør velges for internasjonaliseringen. For enkelte av de mest lokale formenes vedkommende vil man måtte gjøre

et betydelig ”oversettelsesarbeid” før det kan være tilgjengelig utenfor eget språk- og kulturområde. Et eksempel her er Alf Prøysens viser som har blitt oversatt til spansk. Prøysen er vel noe av det mest lokale norske som finnes, i den forstand at det musikalske materialet og ikke minst tekstene befinner seg innenfor en tradisjon som er stedegeen til Skandinavia. Språket er i tillegg en lokal dialekt som i seg selv vil stenge for en masse betydninger om man ikke har en temmelig dyp bakgrunn i det norske språkmiljøet. I dette tilfellet er derfor tekstene gjendiktet og sterkt omarbeidet og handler til dels om andre tema i sin spanske versjon.

I de genrer hvor konvensjoner og stilkoder er etablert i store internasjonale fellesskap, kan man i større grad snakke om ren utførelse av ferdigprodukter. Tolkningen er ikke stedsavhengig, det trengs ingen lokal kompetanse eller erfaring for å få fullt utbytte av verket.

Når det gjelder små land og kulturtradisjoner, ser vi imidlertid ofte at de blir attraktive for det internasjonale kultur- og mediemarkedet nettopp fordi de representerer en ny og eksotisk kontrast til den globale hovedstrømmen. I slike tilfeller ser vi at det nettopp er det hemmelighetsfulle og mystiske som skaper attraksjon, nettopp det at man ikke forstår. Reggae-musikken fra Jamaica er kanskje det mest slående eksemplet på slike internasjonaliseringprosesser. Den var skapt innenfor en strengt religiøs sammenheng, mens det markedet som raskt vokste fram, ikke delte noen av de trospremissene som lå til grunn lokalt. Det er mye som tyder på at det som skaper fascinasjonen i slike tilfeller, nettopp er det at man ikke forstår. Dermed er endring uunngåelig.

Det er ønskelig at man i arbeidet med å lansere norske musikere i større grad var seg bevisst at man også eksporterte norsk musikk, og at man ikke er naiv i troen på at den vil bli mottatt på samme måte ”der ute” som den blir her hjemme. En lansering vil – hvis den er vellykket – alltid være et ledd i til dels dramatiske endringer av egen kultur, spesielt når denne er så pass liten som den norske. Vi kan bare tenke på hvilke endringer som har skjedd i samisk musikkliv de siste tredve årene og hvilken enorm omveltning Bob Marleys stjernestatus innebar for jamaicansk musikk.

Debatten i styret

Både det produktorienterte og det markedsorienterte synet har eksistert side om side innenfor miljøet i styret uten at det tilsynelatende er gjort noe systematisk

forsøk på å avklare dem. Allikevel kan man si at i alle fall de mer klassisk orienterte representantene har hevdet et rimelig konsekvent produkt- eller verkorientert syn.

En mangeårig leder av styret hevdet med styrke at det primære hele tiden har vært ”det kunstneriske”, gjennomførbarheten må vurderes i annen rekke fordi den er avhengig av det første. Faktorenes orden er ikke likegyldige på dette feltet. Vedkommende hevdet videre at kriteriene i kunstspørsmål bestandig må anvendes ut fra et ”skjønn”, noe som igjen må bygge på en oppfatning av kvalitet. ”I tillegg må det foreligge en viss utsikt til gjennombrudd. Dette siste må vurderes i forhold til kunstnerisk kvalitet og god markedsføringsstrategi” (Personlig samtale.) Det er helt tydelig at det sentrale kriteriet for tildeling er ”kunstnerisk kvalitet”, noe som igjen viser at det er det verkorienterte grunnsynet som dominerer. Faktorenes orden er slik vi så ovenfor: talent – kvalitet – kontakt – marked.

Forestillingen om at popmusikken er kommersiell, mens den klassiske musikken ikke er det, finner ikke sitt grunnlag i faktiske forhold, men hviler på genrenes egen kunstideologi. Det er innlysende at den eneste måten å få tilgang på en klassisk musikkopplevelse på er gjennom markedet, dvs. at man inngår en eller annen økonomisk transaksjon i form av å kjøpe en billett, en plate eller tilsvarende. Genren har også markedets vanlige kjennetegn slik som salgslister og superstjerner på linje med rocken. Det at den selger mindre, og dermed er mer eksklusiv, betyr ikke at den ikke er en vare, bare at den er en mindre vellykket vare.

Til forskjell fra flere av sine kolleger hevder et annet tidligere styremedlem i Fondet derimot at ”lansering er en annen profesjon enn impresariovirksomhet. Problemet er jo at vi her til lands knapt nok har noen fagfolk med velutviklet profesjonalitet innen faget artist-lansering. [...] En ønsket bieffekt av lanseringsstipendiet er nettopp å få fremmet utviklingen av et slikt sjikt” (notat distribuert i styret datert 4. februar 1992). Her ser vi et ønske om oppbrudd fra den vanlige klassiske tenkningen. Denne uttalelsen lanserer ikke bare markedsorienteringen som en mulig strategi, men hevder at det var et mål for stipendiet å fremme den i Norge. Vedkommende som skrev dette, var også den som i sin tid tok initiativet til å opprette stipendiet. Foreløpig ser det imidlertid ut til at slike perspektiver er i mindretall.

SØKNADER OG BEVILGNINGER

Som det har framgått ovenfor, er stipendet finansiert fra den delen av den årlige bevilgningen som styret disponerer direkte. I alt har det blitt tildelt 6.454.100 kroner til ti artister fra og med 1988 til og med 1998. Enkeltbeløpene har variert fra 500 000 kroner det første året til 750 000 de tre siste årene. Stipendet ble ikke utdelt i 1994.

Fordeling av søknadene

Antall søknader har variert ganske sterkt gjennom de årene stipendet har vært utlyst, fra 8 søknader i 1992 til 49 i 1995, som var toppåret.

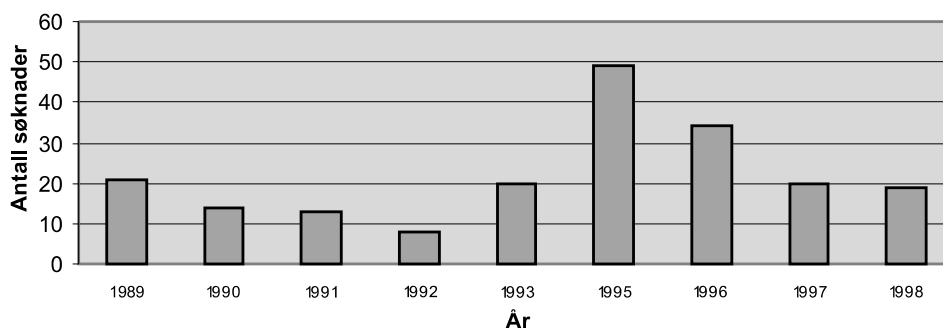


Fig 1. Antall søknader totalt 1989 - 1998

Grunnen til at tabellen starter for året 1989, er at søknadene fra 1988 ikke er arkivert, og at det derfor ikke har vært mulig å oppdrive tall for det året. Ellers ser vi at antallet søknader gikk jevnt nedover de fem første årene fram til 1992. Dette kan henge sammen med at utøvere fra de populærmusikalske genrene følte seg fremmedgjort i forhold til ordningen. En så fremtredende musiker som Jan Garbarek uttalte for eksempel i 1993 at han ikke visste at folk fra hans miljø kunne søke. Det var også en god del og sterkt økende kritikk fra disse miljøene mot det de oppfattet som en skjev genrefordeling til fordel for klassisk. På den andre siden kan det ha vært slik at man i de klassiske miljøene har følt at de desiderte enerne allerede

hadde fått, og at det ikke var igjen så mange kandidater som pekte seg ut. Det er på det rene at slike tanker også gjorde seg gjeldende i deler av styret.

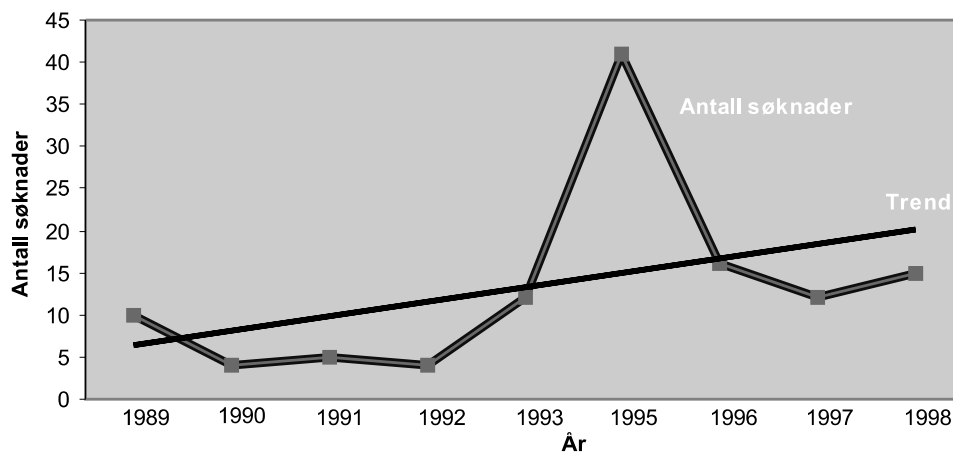


Fig 2. Pop: antall søknader årlig 1989-1998

Denne tabellen over antall søknader fra popsektoren viser at disse ligger svært lavt i den tidlige perioden og skyter i været etter 1994.

Tilsvarende kurve for antallet klassiske søknader, slik den framgår av ovenstående tabell, stemmer rimelig bra med det bildet av forholdet mellom genrene som er antydnet av den forrige tabellen. Her ser vi at antallet klassiske søknader lå svært høyt frem til 1992, men at det så synker. Forholdstallene for 1992 bygger på en total på bare åtte søknader og bør derfor ikke tillegges stor vekt.

Ellers er det helt tydelig at tendensen i det relative antall søknader fra de ulike genremiljøene er slik at den klassiske siden svekkes mens popsektoren går kraftig

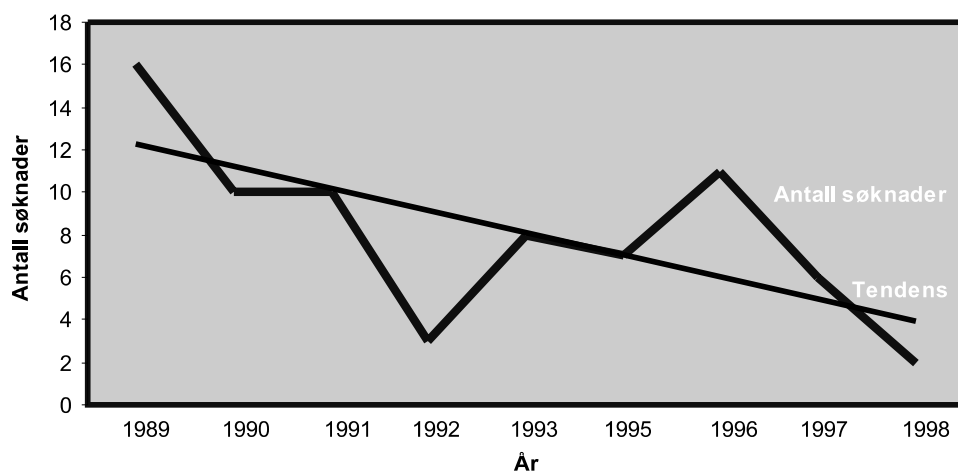


Fig. 3 Klassisk: antall søknader årlig 1989-1998

frem. Spesielt etter 1994 er denne tendensen tydelig for popens vedkommende. Samtidig ser vi at det totale antallet går ganske kraftig tilbake etter 1995. Dette må imidlertid ses i forhold til at det dette året kom inn et helt eksepsjonelt høyt antall søknader.

Det må igjen tolkes som et utslag av den omleggingen til en mer utpreget populær-musikalsk orientering som mange forventet etter de signalene som hadde kommet i løpet av "hvileåret" 1994. Vi ser at den relative andelen av søknader fra pop-sektoren var eksepsjonelt stor dette året.

Som det fremgår av tabellen nedenfor, har søknadene fordelt seg ulikt på de ulike genrene.

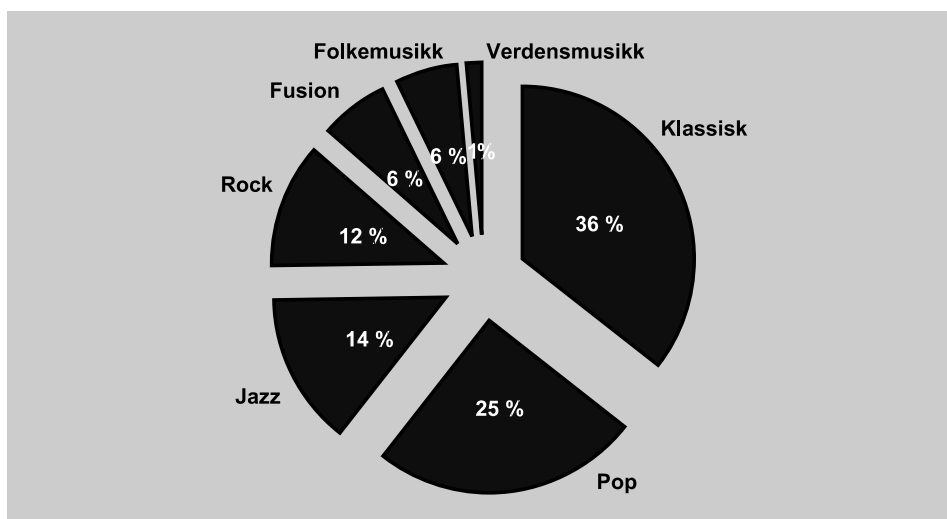


Fig. 4 Antall søknader etter genre

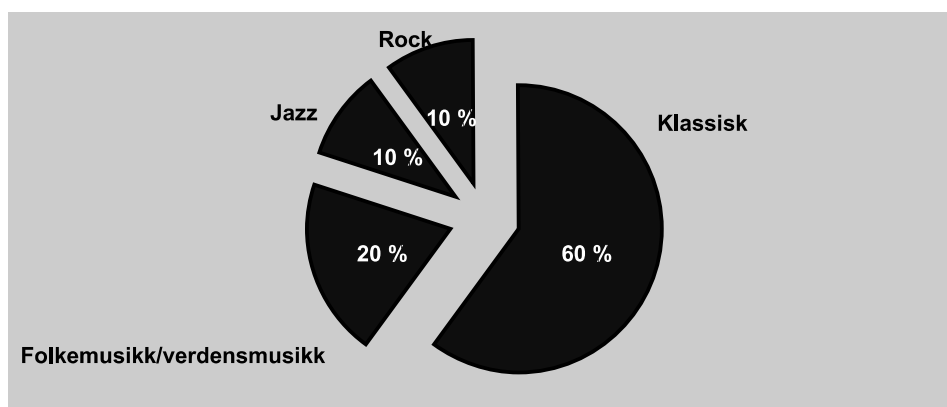


Fig. 5 Antall tildelinger etter genre

Genrevridningen kan illustreres enda tydeligere hvis vi deler opp genre-variabelen i bare to kategorier (dikotomiserer) og bare skiller mellom pop og klassisk. Dette gir rimelig mening all den stund offentligheten ser ut til å kategorisere genrene på denne måten. Hvis vi stiller opp den totale andelen av søknadene i forhold til tilsvarende tall for tildelingene for hver av de to genregruppene, ser vi at forholdstallene er nesten stikk motsatt. Popkategorien har da nesten 60 prosent av søknadene, men såpass få som 36 prosent av de faktiske tildelingene. Klassisk på sin side har 40 prosent av søknadene, men hele 60 prosent av tildelingene.

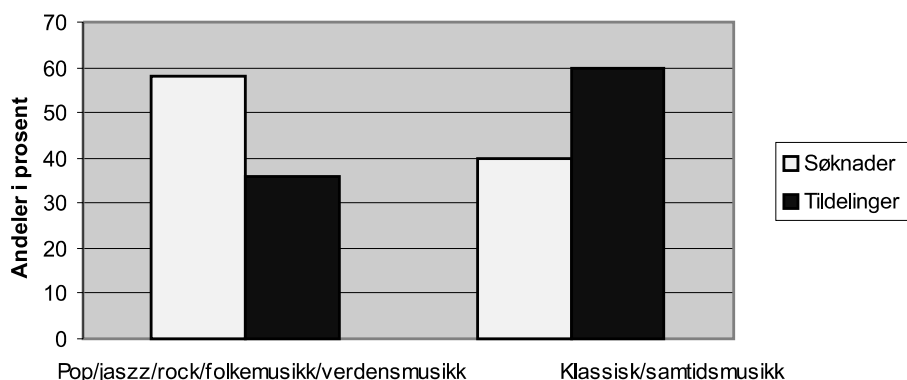


Fig. 6 Andel tildelinger i prosent av antall søknader, etter genre

Hvis vi går tilbake til fig. 5 ovenfor, ser vi imidlertid at også disse forholdene endres tydelig fra 1992 til 1995.

Litt om de økonomiske forholdene

Den delen av de statlige bevilgningene og avgiftsinngangen som omfatter Kassetavgiftsfondet som sådan, berøres ikke direkte av denne undersøkelsen, men et par forhold er trukket så ofte inn i debatten omkring den årlige utdelingen at jeg finner det hensiktsmessig å avklare dem.

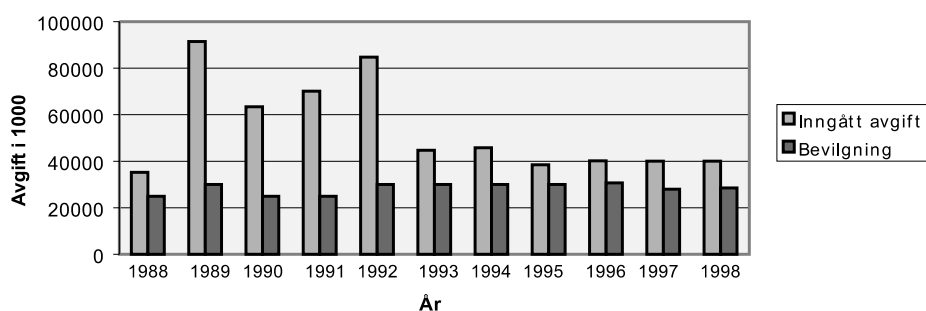


Fig. 7 Årlige bevilgninger til Fondet i forhold til inngått avgift

Enkelte av interesseorganisasjonene har vedvarende og med stor styrke hevdet at Kassetavgiftsfondet ikke er annet enn en fordekt fiskalavgift til statskassen. Jeg vil derfor illustrere fra et par ulike vinkler hvor stor del av den totale, årlige avgiftsinnngangen bevilgningen til fondet har utgjort.

For det første ser vi at det varierer kraftig, fra toppåret 1989 da avgiften utgjorde over 90 mill. kroner til 1995 hvor det kom inn under 40 mill. Begge år var bevilgningen til Fondet 30 mill. kroner.

For det andre forekommer en påtakelig endring fra 1992 til 1993. Fra dette året har både inntektene fra avgiften til Finansdepartementet og Stortingets bevilgning til Fondet holdt seg relativt stabil på henholdsvis 40 mill. og 30 mill. kroner. Netto inntekt til Staten har dermed holdt seg på rundt 10 mill. kroner, som utgjør en fjerdedel av den inngåtte avgiften.

Nettoinntekt til staten fra kassetavgiften i de fem første årene fra 1988 til og med 1992 er litt over 60 prosent, mens tilsvarende tall for perioden 1993 – 1998 er nede i 30 prosent. Om vi ser på tendensen, faller gjennomsnittsandelen til staten med nesten 80 prosent i løpet av tiårsperioden.

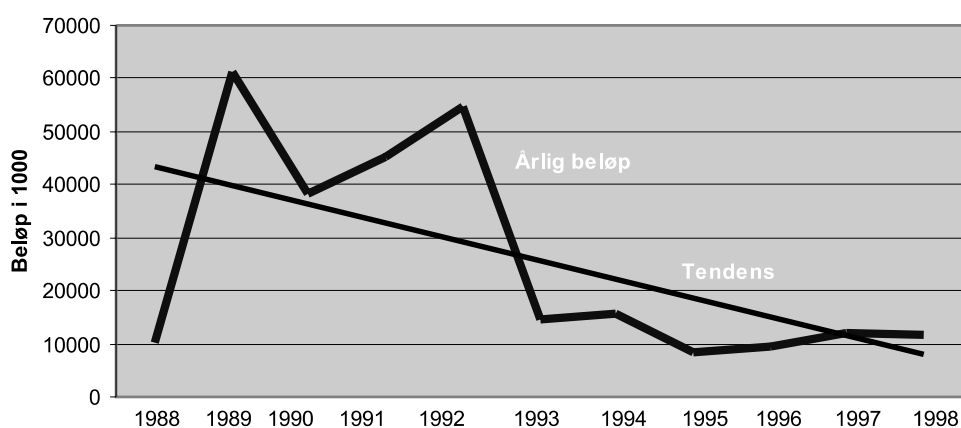


Fig. 8 Årlig netto beløp til staten

Det er tydelig at året 1993 er et vendepunkt i praksis ikke bare når det gjelder tildeling av stipendet i forhold til genre, men også i bevilgningene til Fondet. Dette kan tyde på at de kritiske momentene som ble reist av interesseorganisasjonene, fikk et visst gjennomslag i praksis på området.

VIRKNINGER

Å bedømme virkningene av en tildeling må naturligvis i første omgang gjøres i forhold til de formelle målsetningene som er nedfelt i reglement og statutter for stipendet. Her forekommer, som vi har sett, formuleringen at man skal gi bistand til musikere som står foran mulighetene til et internasjonalt gjennombrudd.

Dette begrepet er så upresist at det krever noe ytterligere presisering. Det er rimelig å si at et gjennombrudd er noe mer enn å selge mange plater eller å være etterspurt på konsertmarkedet utenfor landets grenser. Det kreves at man er innarbeidet i bevisstheten til det alminnelige internasjonale publikum innenfor den genren det er snakk om. Et par av de artistene som har mottatt stipendet, kan med rimelighet sies å tilhøre denne kategorien. Igjen gjelder det Truls Mørk og Ole Edvard Antonsen, men i begge tilfelle er det rimelig å anta at de ville oppnådd det samme også uten lanseringsstipendet. Av de andre mottakerne kan man med en viss rett si det samme om Mari Boine innenfor verdensmusikkmarkedet. Hun fikk også stipendet etter at hennes best selgende plate allerede var utgitt og etterspørselen klart var økende.

Videre kreves det at denne statusen opprettholdes over tid. Mange av aktørene, både stipendmottakere og medlemmer av styret, var enige om at én ting er å gjennomføre en konsertserie eller gi ut en plate på et internasjonalt selskap, men noe helt annet er å etablere seg permanent på dette nivået.

Det må også understrekes at et gjennombrudd betyr ulike ting i de forskjellige genrer og deler av bransjen, noe som i seg selv gjør det vanskelig å etablere entydige og allmenne kriterier for å vurdere enkeltartister.

I vurderingen av stipendets virkninger må det også skilles mellom de forutsatte virkningene og de faktiske virkningene.

Det internasjonale musikkmarkedet er et felt som på IT-språket må kunne sies å være lite 'tilstandsbevisst', dvs. at det ikke finnes én sentral enhet som overvåker eller styrer systemet som helhet, og at den enkelte del (aktør) ikke overskuer de andre delene. Internett er et godt eksempel på dette. Et slikt system består av en lang rekke enheter (aktører) som bare overskuer sin egen situasjon, og som har lokale/individuelle mål og strategier som ikke lar seg avlede av selve systemet.

I en slik omgivelse sier det seg selv at det nesten er formastelig å måle effekter av et bestemt signal som føres inn i systemet – for eksempel i form av et lanseringsstipend. Allikevel kan man gjøre noen rimelige vurderinger.

Plateomsetning

En enkel kvantitativ indikator på "internasjonalt gjennombrudd" kan være antall solgte plater etter tildelingen. Om vi ser på de CD-utgivelsene som er utgitt eller nyinnspilt med midler fra lanseringsstipendet, foreligger det i alt 15 CD-er. Det er vanskelig å komme fram til eksakte tall, fordi et selskap som utgav tre CD-er har gått konkurs slik at man må basere seg på utgivers hukommelse, noe som selvsagt blir upresist og kanskje misvisende. Det dreide seg imidlertid i alle fall om såpass lave tall at det ikke gir et avgjørende utslag på totalsummene. En av de andre CD-ene var egentlig bare en såkalt sample-CD, som vil si at den ikke ble solgt, men bare distribuert sammen med reklamemateriell. Her har jeg basert anslaget på det antallet CD-er som vedkommende artist har solgt av tilsvarende produksjoner i en periode før og etter tildelingen av stipendet. Det forekommer ikke noe registrerbart utslag på antallet.

Som en indikator på nivået ser vi at den som har solgt desidert mest, ligger på en omsetning på knappe 55 000 kopier i 22 land. Denne utgivelsen er imidlertid eksepsjonell også fordi den allerede var produsert og utgitt før tildelingen skjedde. Grunnen til at den nevnes, er at de lanseringskonsertene og annet oppfølgingsarbeid som ble gjennomført, ble finansiert av midler fra stipendet. Den som kommer som nummer to, har oppnådd et salg på 14 000 eksemplarer. Det laveste salget er på 500 solgte eksemplarer og forekommer innenfor samtidsmusikken hvor salget gjennomgående er svært lavt.

Gjennomsnittet ligger et sted omkring 10 000 solgte eksemplarer totalt, men hvis vi ikke regner med den desiderte storselgeren, blir det liggende såpass lavt som under 6000 eksemplarer.

Det bør ikke være noen uenighet om at det er urimelig å tolke så lave salgstall som uttrykk for et internasjonalt gjennombrudd. I seg selv er dette tilstrekkelig til å konkludere med at i forhold til det opprinnelige formålet har stipendet vært et feilslått tiltak. Ingen av artistene har oppnådd et gjennombrudd på verdensmarkedet.

Konsserter

Som det har framgått er lanseringsturné et av de virkemidlene som nevnes både i statuttene og i utlysningen. Samtlige stipendmottakere har også benyttet en større eller mindre andel av midlene til å finansiere slike konsserter.

Det er tydelig at de artistene som arbeider innenfor mindre og klart avgrensede markeder, såkalte nisjemarkeder, har hatt større gevinst av å gjennomføre konsserter og turneer enn dem som selger til et større og mer åpent marked. Den såkalte verdensmusikken er et slikt nisjemarked. I tråd med dette ser vi at Mari Boine og hennes "fullmektig" er de som i størst grad satset på turneer. For hennes vedkommende går bare en toppfinansiering på 75 000 kroner til neste plateutgivelse. Også Annbjørg Lien opererer innenfor dette segmentet. Selv om hun fikk stipendet så sent som høsten 1998, går det fram både av hennes prosjektsøknad og av egne uttalelser at konsertene er viktige som markedsføringsmekanisme. Gjennom dem blir man eksponert både for et potensielt publikum og nye konsert- og festivalarrangører.

Det samme uttrykkes i samtlige prosjektsøknader og rapporter til styret uansett genre. Dette kan tolkes som en indikasjon på at de fleste mottakerne befinner seg i det jeg med en jaktmetafor har kalt for "spøringsfasen".

Egne konsserter og konsertturné er kostnadskrevene å gjennomføre, spesielt hvis artisten har eget band eller er et mellomstort ensemble, slik som Det Norske Kammerorkester eller samtidsmusikkensemblet Cikada. Sistnevnte forteller at stipendet i hovedsak ble anvendt som "sikkerhetsnett" for å kunne virkeliggjøre konsserter og turneer som de blir invitert til. På det meget smale markedet de opererer, er festivaler spesielt viktige som formidlingskanal og møteplass. Ensemblet har fortsatt ubrukte midler fra stipendet som de vil fortsette å anvende på denne måten. Nesten alle stipendmottakerne kan rapportere at de har opplevd å måtte takke nei til forespørsler om konsserter i utlandet fordi de ikke har hatt midler til å gjennomføre reisene. De kommer inn i en ond sirkel hvor få konsertopptredener fører til manglende plateutgivelser, som igjen fører til færre konserttilbud.

Her har stipendmidlene derfor hatt en viktig funksjon i å realisere denne delen av lanseringsarbeidet og på den måten kan sies å ha bidratt til å løfte flere av artistene ut av det dilemmaet de befant seg i.

Det lar seg selvsagt ikke måle konkret i hvilken grad disse konsertene har bidratt til å gjøre en artist kjent for et større publikum i utlandet. Virkningen er i alle fall først og fremst indirekte på den måten at den fremmer platesalget, som igjen sprer kunnskap og interesse for artisten. Som det fremgår av rapportene og intervjuene både med artistene og deres ”fullmektiger”, tyder det på at denne virkningen er avgjørende viktig. Det blir understreket av så forskjellige artister som rockebandet Seigmen og den klassiske cellisten Truls Mørk, så vel som av verdensmusikk-artistene Mari Boine og Annbjørg Lien.

Flere av stipendmottakerne rapporterer også at de ikke bare fikk anledning til å spille flere konserter i utlandet, men at midlene gjorde det mulig å slippe til på de mer prestisjetunge konserthusene. Spesielt i den klassiske genren er dette viktig for å knytte kontakter med sentralt plasserte agenter og orkesterledere.

Gjennomføringsgrad

Et annet enkelt mål på effekt er i hvilken grad den enkelte stipendmottaker har lykkes med å gjennomføre de planene som lå til grunn i søknaden.

I alt ble det søkt om realisering av 15 plateinnspillinger. Tallet er litt avhengig av om man regner med nyinnspillinger av tidligere utgitte fonogrammer eller ikke. Av disse er samtlige realisert. Dette må sies å være en entydig indikator på at kravet om realisme er tilfredsstillende og at måloppnåelsen er meget god.

Når vi ser på de *strategiene* som er valgt for gjennomføringen av lanseringsforsøkene, er imidlertid bildet adskillig mer sammensatt. De er svært mangfoldige og utfolder seg på helt ulike nivå, fra målrettet samarbeid med allerede etablerte og innflytelsesrike samarbeidspartnere, til famlende forsøk på å skaffe seg slike kontakter.

Det gjennomgående hovedmålet for samtlige stipendiater var imidlertid å forsøke å oppnå kontrakt med et internasjonalt plateselskap og deretter, eller i samband med innspillingen, å gjennomføre en turné, enten i et prioritert land (territorium), eller i så mange land som mulig. De aller fleste mottakerne gjennomførte dette, uten at det altså i noen avgjørende grad har brakt dem nærmere det definitive gjen-

nombruddet. I tillegg ble det produsert noe presentasjonsmaterieell til bruk i promoteringen av produktet.

Tilsiktede virkninger

De tilsiktede virkningene i dette tilfellet var ment å være kvantitative, dvs. å øke etterspørselen etter en bestemt artist. Men samtidig sies det at dette vil kunne gi vedkommende en bedre anledning til å utvikle sitt kunstneriske talent, bl.a. gjennom å få større og mer utfordrende oppgaver, spille med bedre musikere og samarbeide med mer krevende kapellmestere. Dette kan i andre omgang gi seg stilistiske konsekvenser. Vi har med andre ord å gjøre med både kvantitative og kvalitative virkninger.

Bedre nettverk

Innenfor den klassiske sektoren ble det nevnt av flere at kvaliteten i de nettverkene man allerede hadde skaffet seg, ble betydelig mer produktive etter tildelingen. Det kunne være slike ting som at et plateselskap prioriterte vedkommende høyere og lanserte en såkalt "world-wide" promotering og distribusjon. Dette er et avgjørende løft i en karriere.

Generelt kan vi si at en såpass konsentrert satsing på en artist på hjemmemarkedet, gjorde at de internasjonale samarbeidspartnerne ble mer velvillige, og utløste i flere tilfeller midler til markedsføring som ellers sannsynligvis ikke ville blitt realisert.

Raskere resultater

De fleste informantene som hadde opplevd en viss internasjonal suksess, mente at gjennombruddet ville ha kommet i alle fall, men at de mulighetene lanseringsstipendet gav, fremskyndet prosessen. Det er flere eksempler på at kontrakter som var forespeilet, faktisk ble inngått da tildelingen ble kjent, og at innspillinger og utgivelser som på forhånd hadde vært usikre, da faktisk ble gjennomført.

Nye markeder

Et av ensemblene som har mottatt stipendet, ville ikke bruke pengene til å forsterke eksisterende markeder, men til å åpne nye. Spesielt ønsket de å arbeide mot Spania. Det de først og fremst brukte ressursene og tiden til, var å opparbeide seg kontakter for å berede grunnen for et eventuelt framtidig salg. For å få til dette laget de en plateinnspilling, men den var først og fremst ment som et "visittkort", ikke for å følge opp og øke allerede pågående salg. Omsetningen var derfor heller

beskjeden innenfor stipendperioden, selv om de følte at de i rimelig grad lyktes med søknadsprosjektet.

Dette vil igjen si at suksess ikke nødvendigvis kan måles i omsetningsøkning.

Økt konsertaktivitet

Enkelte av mottakerne rapporterte at antall engasjementer, og ikke minst kvaliteten på engasjementene, ble merkbart bedre etter stipendtildelingen. Her er vi imidlertid inne på et område som er vanskelig å fastslå med tall. Dette henger sammen med at flere av mottakerne har skiftet management opptil flere ganger etter at de fikk stipendet, noe som innebærer at kalenderen ikke lenger er tilgjengelig, og i andre tilfeller at selskapene er lagt ned. I atter andre tilfeller er det snakk om dårlig journalføring.

Et annet forhold som må tas i betraktning, er at selv om tallene over konsertfrekvens hadde vært tilgjengelig, ville de allikevel vært et upresist mål på virkningen av stipendet. Det er nemlig slik at de aller fleste av mottakerne på det tidspunktet de fikk stipendet, allerede befant seg på et nivå hvor de var bundet opp ett og et halvt til to år framover i tid. Det vil si at en mulig økning i konsertfrekvensen ikke ville blitt synlig før etter to, kanskje tre år. Da kunne det i mellomtiden ha kommet til mellomliggende faktorer som kompliserte årsakssammenhengene.

Om vi derimot ser på de intervjuene som er gjennomført med mottakerne og den egenrapporteringen som foreligger, går det fram at oppfatningene er svært forskjellige på dette punktet. Et par av mottakerne mener å ha merket økt etterspørsel på konsertmarkedet, men det viser seg at det er vanskelig å avgjøre om denne økningen har noe med stipendet å gjøre eller ikke. Alt i alt ser det ut som om en slik effekt er til stede, men i relativt svak eller nesten ubetydelig grad.

Indirekte virkninger

Flere av mottakerne fortalte at stipendet hadde gitt dem en økonomisk frihet som satte dem i stand til å gjøre ting som de ellers ikke kunne ha gjort og også til å la være å ta oppdrag som de ellers måtte ha brukt tid og ressurser på. Disse virkningene kom altså i tillegg til de konkrete prosjektene det var søkt om.

Stilistiske virkninger

De aller fleste mottakerne sier at stipendet ikke har ført til noen endring i deres kunstneriske profil. Deres repertoar ligger fast også etter tildelingen. Allikevel har

det for enkelte, spesielt innenfor ulike fusion-retninger, gitt ganske klare, om enn indirekte stilistiske virkninger. Stipendet har rent praktisk ført til at flere av disse utøverne har åpnet opp og vunnet nye nettverk og miljøer. Dette har igjen ført til at de har blitt eksponert for nye impulser ved å få spille sammen med bestemte andre grupper og solister.

Dette gjelder for eksempel et ensemble som Brass Bros. De følte at de etter hvert kunne fjerne seg fra det tydelige nisjepreget de hadde hatt tidligere, noe de ser på som viktig. I denne sammenheng snakker de også om at de har etablert eget plateselskap for å få kontroll over egen musikk. De hevder at plateselskapet tenkte ut fra en repertoarsammensetning som ikke nødvendigvis passet bandets ønsker og syn. Brass Bros er derfor blant de få som uoppfordret snakket om forandringene som hadde skjedd med dem selv, deres musikk og selve musiseringen. De la stor vekt på at de fikk muligheten til å utforske det hybride og sammensatte. Stipendmidlene gav dem for eksempel muligheten til å spille flere steder i Afrika og oppleve afrikansk samspill. Erfaringene derfra har de tatt med seg tilbake til mer kjente sammenhenger og forsøkt å overføre hit. De legger spesielt vekt på den formen for ”dialog” man kan oppleve under konserter og samspill i Afrika. For å illustrere forteller en av dem en anekdote om en musiker de spilte sammen med i Afrika et sted, som ikke forsto hva nervøsiteten var for noe: ”Nervous? What is nervous? You have to teach us.”

De sier ganske treffende at resultatet av å spille sammen i radikalt ulike sammenhenger gjerne er at man blir en gjøk som legger egg i mange ulike reir. Det er vel i og for seg et ganske godt bilde på verdien av internasjonalisering i sin alminnelighet. Man blir i stand til å skape mangfold der det før kun eksisterte etablerte gener og stilkonvensjoner.

Organisatoriske virkninger

Det er klart at noe av hensikten med stipendet fra Fondets side har vært å hjelpe noen artister til å ”gå opp stier” (som et styremedlem uttrykte det) som andre senere kunne lære av og dra praktisk nytte av. Det dreier seg om slike ting som å opprette kontakter på et mer institusjonelt nivå slik at de ikke bare var personavhengig, men kunne anta mer permanente former. Problemet er med andre ord å få omdannet uformelle nettverk til institusjonelle forhold med innebygget kontinuitet og tilgang for andre enn de opprinnelige partnerne.

Det virker som dette bare i lite grad har slått til på noen målbar måte utover det individuelle plan. Dette må nok ses i sammenheng med hele den ”ensidige” tankegangen som gjelder både i Kassettagiftsfondet og de fleste andre tilgrensende miljøene, både i privat og offentlig sektor. Ingen av mottakerne inngikk i større samarbeidsprosjekter på tvers av disiplin- eller departementsgrenser med det formål å øke mulighetene for vellykket lansering. I samtlige tilfeller ble prosjektene gjennomført isolert med deltakelse kun av vedkommende artist og deres fullmektig.

Bivirkninger

Trompeteren Ole Edvard Antonsen uttalte under sin takketale ved tildelingen den 4. desember 1990 at han inntil da hadde vært ”verdensberømt i Norge” (NTB 5. desember 1990), og at han nå kunne håpe å komme ut av den situasjonen. Likevel kan det se ut som om nettopp det er den aller tydeligste og mest forutsigbare virkningen etter en tildeling.

Verdensberømt i Norge

Det er en klar tendens til at de som har mottatt stipendet får økt sin stjernestatus hjemme. Det viser seg bl.a. på den måten at når en mottaker i ettertid omtales i mediene, det være seg konsertomtaler, platekritikker eller intervjuer ellers, så nevnes stipendet som et entydig mål på deres storhet og berømmelse. En lokal konsertarrangør som får besøk av en stipendmottaker, bruker det konsekvent i sine pressemeldinger for å øke interessen hos publikum. På nasjonalt plan kan det derfor se ut som om det å motta lanseringsstipendet både er et suksessmål og et suksessmiddel. For eksempel sier en av mottakerne at stipendet er viktig også som ”vitamininnsprøytning”. Det gir en viss stolthet og fungerer i andre sammenhenger som et kvalitetsstempel på det man gjør. Vedkommende mente også at tildelingen var en anerkjennelse av den musikkformen man sto for. Også andre mottakere har understreket dette. Denne effekten ser ut til å komme som et resultat av mediernes virkemåte.

En annen effekt som flere har nevnt, er at den oppmerksomheten stipendmottakerne blir til del innad i den offentlige forvaltningen, kan føre til at de slår igjennom – i det norske byråkratiet! En av de mest folkekjære av mottakerne hadde merket seg at han etter alt oppstusset omkring tildelingen fikk en del henvendelser fra det offentlige. Flere andre rapporterer også at tildelingen førte til en del ekstra engasjementer gjennom Utenriksdepartementet. De følte at stipendtildeingen gav dem en slags status som ”statsmusikere” eller ambassadører.

En buffer

Flere av mottakerne fremhever i sine rapporter at selv om stipendet ikke har ført til det ønskede gjennombruddet, så har midlene satt dem i stand til å fange opp kalkuleerte underskudd på enkeltprosjekter. Det har på den måten bidratt til at de har kunnet holde et jevnt høyere aktivitetsnivå enn om de ikke hadde fått stipendet. Indirekte er det rimelig å tenke seg at dette har bidratt til en høyere eksponering og flere muligheter.

Tid

En svært viktig effekt av stipendet sett fra artistenes eget ståsted, er at det har gitt dem tid og mulighet til fordypning og utvikling. Flere har nevnt at stipendet gav dem muligheten til å fordype seg i ett prosjekt over lengre tid, noe som igjen gjorde at de lyktes bedre kvalitetsmessig. Grieg Trio rapporterer for eksempel at stipendet gav dem mulighet til å arbeide seg igjennom Schumann-innspillingen om igjen og på den måten få til et bedre produkt. Uten stipendet ville de gitt ut den første innspillingen og gitt seg til tåls med det nest beste. Effekten var altså først og fremst kvalitetsmessig i deres tilfelle. Det samme var tilfelle med Anne-Lise Berntsen, som fikk muligheten til å gjøre nyinnspillinger av to av sine tidligere utgitte prosjekter. Dette ble gjort for å gi dem større ”tyngde”.

Stort stipend, stor kunstner

Flere av de tidlige mottakerne mener at selve størrelsen på stipendet vakte oppsikt internasjonalt. De mener at man kunne merke et visst ekstra ”push” av det blotte og bare faktum at man hadde fått et så stort stipend fra en offentlig instans. Det vakte (be)undring og nysgjerrighet hos mulige samarbeidspartnere ute, og man ble møtt med større velvilje. Man kan altså til en viss grad si at mediet ble budskapet.

Negative virkninger

Stipendmottakernes vurdering av stipendets virkninger varierer som vi har sett sterkt. Noen opplevde at stipendet hadde spilt en avgjørende rolle for deres suksess, mens andre beskriver det som den verste ulykken som har rammet dem.

I det siste tilfellet følte mottakeren seg marginalisert av miljøet gjennom intriger og bakvaskelser. Vedkommende mente å ha belegg for påstanden om å ha blitt direkte utestengt fra engasjementer i Norge. Karrieren har ifølge vedkommende selv siden utviklet seg mer på tross av enn på grunn av stipendet. Noen egentlig internasjonal lansering ble det derfor aldri noe av. Et såpass stort stipend i et såpass lite kunstmiljø som det norske kan altså også framkalle slike effekter.

Andre ting som ble nevnt av mottakerne som problematisk, var at de hadde ”kommet inn i skyggen av seg selv”, som en av dem uttrykte det. De som snakket om dette, opplevde det på den måten at de i ettertid ble betraktet som utilnærmelige. De fikk følelsen av at potensielle oppdragsgivere nå vegret seg fordi de ble betraktet som uoppnåelige.

Det andre som ble understreket av enkelte mottakere, var følelsen av at det offentlige mente at de nå ”hadde fått sitt” – en gang for alle. De mente at det ble vanskeligere å oppnå andre former for tilskudd og finansiering av andre prosjekter. Dette var problematisk all den stund lanseringsstipendet var ment å gå til helt spesifikke prosjekter. Andre prosjekter som mottakerne forsøkte å gjennomføre lokalt i Norge, kunne derfor bli skadelidende.

Det kan her være grunn til å se litt nærmere på hva som skjedde med det eneste rockebandet som har fått stipendet. Som kjent ble det oppløst ikke lenge etter at de mottok stipendet, og det er ting som tyder på at overdreven økonomisering med stipendmidlene faktisk var en medvirkende årsak til bruddet. Som vi har vært inne på flere ganger tidligere, er stipendsummen alt for liten for å få til en egentlig internasjonalisering innenfor rockebransjen. Det er her snakk om produksjonskostnader og investeringer mangfoldig ganger så høye som for en klassisk innspilling.

For Seigmens vedkommende forsøkte man å få så mye som mulig ut av midlene. Det resulterte i at de ”kjørte på sparebluss” også med de tingene de gjennomførte. De valgte hele tiden billigste løsning. Som eksempel kan nevnes at de i stedet for å ta fly og reise komfortabelt over så store avstander som fra Norge til Tyskland, benyttet de eget kjøretøy. Det kostet tid og anstrengelse, noe som igjen tærte på motivasjonen. En del liknende tilfeller som bandet kan rapportere om, virket til sammen slik at et medlem fant at han ikke kunne prioritere det lenger.

Strukturelle endringer

På et helt annet plan er det grunn til å merke seg at de kriteriene som anvendes i vurderingen av søkerne, er av ulik orden. Noen er partikulære, dvs. at de gjelder bare for verker innenfor en bestemt genre, mens andre er universelle på den måten at de anvendes uansett genre. Sagt på en annen måte, noen er genrespesifikke og andre er genreovergripende.

Flere informanter kom tilbake til at det i komiteer og utvalg innen kultursektoren stadig vekk foregår ”genreovergripende” vurderinger, der ulike kunstuttrykk stilles opp mot hverandre. Dette gjelder i de fleste tilfellene der representanter for ulike genrer har adgang til å søke på samme tilskuddsordning. Dermed kommer de i direkte konkurranse med hverandre, noe som krever at de sammenliknes ut fra ett og samme sett av kriterier. Det må m.a.o. utvikles og anvendes kriterier som kan gjøre det mulig å sammenlikne verker som i utgangspunktet ikke er sammenliknbare. Med et fint ord kan vi kalle den mulige effekten av dette *homogenisering*, nemlig det at vi får et press i retning av likhet der vi før hadde sterk forskjellsbehandling. Det er tydelig at dette foregår oftere og oftere ettersom større og større deler av kunstlivet kommer inn under offentlige støttetiltak.

Det er nærliggende å spekulere over om de kriterier og konvensjoner som tradisjonelt har regulert forholdet mellom genrer og stilformer innen kunstsektoren, muligens er i ferd med å endres som følge av denne tiltakende byråkratiseringen. Det er selvsagt et allment kjennetegn ved byråkrati og statsforvaltning at individer og prosjekter blir behandlet på lik linje. På det juridiske og økonomiske området er den overordnede verdien likhet. På det estetiske området er dette imidlertid ikke tilfelle. Tvert imot er dette et område hvor vi dyrker distinksjoner og kvalitetsforskjeller. Mange av våre anstrengelser går med til å avgjøre hva som er høyverdig og hva som bare er trivielt og verdiløst. Kunstfeltet kan derfor sies å være genuint anti-demokratisk. Å ha god smak innebærer å beherske slike koder for overordning og underordning.

Som resultat av dette har vi utviklet et sett av temmelig entydige hierarkier av kunstuttrykk, slike og slike verk har en høyere estetisk verdi enn sånne og sånne. Noe er kunst og noe er kitsch, noe er ”uvesentlig” og noe er ”betydelig”. Likeledes eksisterer det hierarkier av kunstformer. På musikkens område har vi sett at det er klare tendenser i retning av å regne klassiske genrer som mer verdifulle enn popmusikk. Om man gjorde samme tankegang gjeldende i etniske spørsmål, ville man umiddelbart bli avvist som rasist. Disse estetiske hierarkiene hviler derfor på konvensjoner som sier at verker innenfor ulike genrer *ikke* er sammenliknbare. Og at slik sammenblanding fører til uthuling og forflatning. Det å kjenne og anerkjenne forskjellene på stilarter, epoker og genrer er selve kjennetegnet på dannelse. Det kultiverte mennesket blander ikke pop og upop.

Hvis den typen tilskuddsordninger som lanseringsstipendet er et eksempel på fremmer bruken og gyldigheten av *universelle* kriterier i bedømmelsen av kunst, er det

derfor viktig å se nærmere på hva disse kriteriene består i. Det logiske ville være å tenke seg at slike universelle kriterier primært ville være av to typer, nemlig tekniske og instrumentelle.

En type kriterier som helt uproblematisk lar seg anvende på tvers av disipliner og stilformer, er selvsagt utøverens tekniske ferdigheter og graden av formal kompleksitet i et verk. En overdreven bruk av slike kriterier fører gjerne til det man kaller ren manierisme, en dyrkning av form uten innhold.

Andre type vurderinger som kan skille mellom verker fra forskjellige stilarter, er de *virkningene* man tenker seg at utøvelsen og opplevelsen kan ha. Her kan man tenke seg *økonomiske* virkninger i form av salgbarhet og inntjeningssevne, men også *politiske* virkninger i form av dets evne til å fremme en sak på en positiv måte. Eksempler på det siste kan være slike ting som UD's bestrebelser på å skape et attraktivt 'Norges-bilde' i utlandet. Andre nyttemotiver kan være sosialpedagogiske virkninger, som ofte er viktige begrunnelser for bevilgninger til kulturtiltak. Man kan si at en musikkstil eller et repertoar er bedre enn andre som instrument i slike utenom-musikalske bestrebelser.

I det foreliggende materialet er det enkelte trekk som kan tyde på at en slik homogeniserende utvikling er i gang. En generell endring som flere informanter påpeker, og som også bekreftes av de tallene som er lagt fram, er at forholdet mellom populære og seriøse musikkformer har forandret seg. De populære genrene med rocken i spissen har for eksempel dannet interesseorganisasjoner på linje med de mer tradisjonelle musikkformene. Dette skjedde som resultat av det arbeidet som ble nedlagt for eksempel i Forum for Rock på begynnelsen av '90-tallet, og som førte fram til slike tilskuddsordninger som den såkalte Musikkverkstedordningen. Det er en tilskuddsordning som etter hvert forvalter midler i størrelsesordenen 17-18 millioner kroner. Her kunne utøvere innen jazz, rock og folkemusikk for første gang søke støtte øremerket disse genrene. Dette medførte også at representantene for denne sektoren ble trukket inn i statlige råd og utvalg og dermed fikk økt innflytelse. Rikskonsertenes festivalstøtte er et annet eksempel på det samme. Flere av de nøkkelpersonene som var med på å kjempe dette fram, mener i dag at det inntraff et påtakelig klimaskifte i organisasjonslivet i forhold til pop-genren rundt midten av tiåret.

En av disse aktivistene, som senere er trukket med i en rekke råd og utvalg og som ble benyttet av juryen for lanseringsstipendet ved den første tildelingen til et rocke-

band, kan bekrefte dette. Hun mener at ”skansene” mot rock/pop falt påfallende lett og raskt utover ’90-tallet, da representantene for disse genrene begynte å gjøre seg gjeldende i organisasjonene. Selv representanter for det klassiske, som ifølge denne informanten klart har elitistiske holdninger ennå, aksepterer rockens krav i organisasjonslivet og byråkratiet tilsynelatende uten store problemer. Vedkommende forteller også at hun har nære forbindelser med et sentralt medlem i juryen for lanseringsstipendet, og at de to har funnet en fin tone seg imellom. De har samarbeidet ved flere anledninger. Det var denne representanten i juryen som tok kontakt med henne med forespørsel om hun ville komme med en konsulentuttalelse om vedkommende rockeband.

Hun forteller også at Komponistforeningens formann sier at navngitte folk innenfor rock- og technomiljøene hadde blitt tatt opp som medlemmer i foreningen hvis de hadde søkt. Det ergrer denne informanten at de ikke benytter seg av den sjansen til å leve ”stødig hele året”, det vil si å nyte godt av tilskudd og støtteordninger som kommer de mer etablerte miljøene til del. Konklusjonen er at det ved århundreskiftet ikke lenger er de mer etablerte miljøenes fordommer mot populærmusikken som marginaliserer disse genrene i forhold til offentlige støtteordninger, men at genrens egne representanter ikke tar nok initiativ. Det vil i tilfelle innebære at disse genrenes kulturpolitiske situasjon er endret radikalt i løpet av en femårsperiode.

Denne generelle vendingen i forholdet mellom genrene og popmusikkens økende innpass i offentlige støtteordninger kan forstås som en viktig bakgrunn for de endringene som skjer i innretning og tildelingspraksis for lanseringsstipendet i samme periode.

Det er grunn til å tro at styret var seg denne debatten bevisst da Mari Boine & Band ble valgt i 1995. Flere uttalelser tyder på at i alle fall ved et par av tildelingene etter 1994 har en mer balansert genrefordeling vært en bevisst faktor i utvelgelsesprosessen.

Konklusjonen kan derfor muligens være at tradisjonelle genre-hierarkier settes under press når kunstlivet byråkratiseres. Et par av de langtidsvirkningene som kan følge av dette, er en fokusering på form og tekniske ferdigheter sammen med en utpreget nyttetenkning.

KULTURPOLITISKE TEMA

Genrefordelingen: pop eller klassisk

Hvordan tildelingen av stipendet skal fordeles på de ulike genrene i musikklivet, har vært det hyppigst forekommende konflikttemaet omkring lanseringsstipendet. Allerede etter et par sesonger kom dette temaet til overflaten i de årlige avisdebattene omkring tildelingen.

Kassettavgiftsfondet har etablert et register av relevante genrer som ligger til grunn for den øvrige virksomheten, og som går frem av klassifiseringen av de årlige tildelingene. Fra 1993 har de benyttet følgende kategorier innenfor klassen ”fonogram-kunstnere”: pop/rock/blues; jazz; klassisk; samtidsmusikk; country; folke-musikk; viser og annet/opplesning/korps. Mediene på sin side har lagt til grunn en mye grovere inndeling, nemlig todelingen mellom pop og klassisk.

Presseoppslag

Den 21. september hadde Aftenposten Aften og VG hver sin beskrivelse som illustrerer denne todelingen av musikklivet i den offentlige debatten. Oppslagene var skrevet ut fra ståsteder innenfor hver sin genre. Man skulle nesten ikke tro det var samme hendelse som beskrives.

I VG var journalistens ståsted innenfor popmusikken, og vinklingen klart rettet mot genrefordelingen. Allerede i overskriften gikk det frem at ”pop/rock-bransjen raser” mot det man opplevde som urettferdig. Oppslaget hadde et intervju med styreleder Levy i sentrum, og rundt dette var det montert kommentarer med bilde av sentrale aktører i sektoren.

De klassiske artistene stakk også i år av med det Norske Kassettavgiftsfondets internasjonale solistlanseringsstipend. Tidligere har stipendet gått til klassiske utøvere i fire av fem tilfeller. Denne gangen var det Grieg Trio som ble tildelt stipendet, som er på hele 700 000 kroner. Pop- og rockbransjen reagerer meget kraftig på at de nok en gang er forbigått. Det er sjettede gang Norsk Kassettavgiftsfond deler ut sitt stipend, som skal hjelpe fram enerne blant våre utøvende musikere, slik at de kan få

muligheten til en internasjonal lansering. Bortsett fra i fjor, da stipendet gikk til jazzmusikerne Brass Bros, har stipendet uten unntak gått til utøvere i den klassiske genren.

Ikke tilfeldig

- Dette er tydeligvis ikke et stipend for pop- og rockmusikere?
- Det er ikke en tilfeldighet at det er innenfor den klassiske genren at vi finner den høyeste kvaliteten, sier leder i styret, Jan S. Levy.
- Men jeg vil legge til at pop- og rockmusikere konkurrerer på lik linje med dem som befinner seg innenfor den klassiske genren. I fjor var det jo en jazz-gruppe som fikk stipendet, og jeg føler meg trygg på valget av Grieg Trio, sier Levy.

Tom Sjeklesæter uttalte samme sted at ”fondet sager over den greina de sitter på, undergraver sin egen posisjon. Skjønner ikke at de tør. Kan ikke fortsette slik så lenge popmusikken spiller inn mest penger”.

Erling Johannessen (direktør BMG Ariola) gratulerte Grieg Trio og håpet de ville bruke pengene riktig. Han var ikke overrasket over resultatet med tanke på sammensetningen av juryen. Etter såpass mange klassiske tildelinger burde de imidlertid åpne seg for nye tanker, mente han. ”Når popen spiller inn 80-90 prosent, bør de vel gi litt tilbake. Mener at kvalitetsargumentet ikke holder lenger.”

Per Husby fant tildelingen overraskende og uklok, ikke på grunn av vinnerne, men fordi den gir grobunn for fordommer mot klassisk musikk. Han mente det burde være mulig å finne verdige kandidater i andre genrer. Mesteparten av pengene spilles dessuten inn av andre genrer.

Ståle Dokken hadde heller ikke noe imot Grieg Trio, men fant at den gamle holdningen om at noe er seriøst og noe er det ikke, ble bekreftet nok en gang. Fondet må følge med på hva som skjer i samtida, mente han, og la til at andre genrer spiller inn pengene. Endelig mente daværende kulturminister Åse Kleveland at slike avgjørelser alltid vil skape strid, men hun håpet at styret nå ville ta hensyn til den enorme bredden i norsk musikkliv.

Nederst på siden ble NKAF presentert og striden mellom genrene gjentatt. Rock-artistene som hadde søkt det året ble regnet opp: The September When (dette var ikke riktig), Silje Nergaard, Rita Eriksen, Bendik Hofseth, Pogo Pops. Deretter ble de tidligere vinnerne regnet opp. Listen var ment å illustrere at journalistens påstander om skjev genrefordeling var riktig. Så langt Verdens Gang.

NTB sendte samme dag ut en melding hvor det blant annet sto at The September When hadde søkt det året, noe som ikke var tilfelle. Dette ble likevel gjentatt i en rekke aviser landet rundt og etablerte seg umiddelbart som en sannhet. Dette veide tungt i folks holdning til stipendet fordi The September When var et band på meget høyt nivå rent kunstnerisk, og som etter manges mening ville hatt muligheter internasjonalt.

Aftenposten Aften brakte en omtale av den samme hendelsen samme dag, men her var ståstedet klart innenfor den klassiske genren, og tildelingen ble fremstilt som svært gledelig. Det innledes med å gjøre rede for hva mottakerne skal bruke midlene til, og det fremgår at de nå kan tenke litt friere i sitt kunstneriske virke. Stipendet stimulerer med andre ord den helt sentrale verdien om å fremme originalitet og skaperkraft. Det påpekes imidlertid at lansering og PR er nødvendig innenfor en ”hardt kommersialisert internasjonal platebransje”, noe som også gjelder innenfor den klassiske musikken.

Hovedoppslaget velger ut følgende sitat fra Levys tale: Det er ikke til å komme bort fra at det stort sett er innen klassisk musikk at det høyeste nivået markerer seg her i landet for tiden. Så kan rockefolket bare si hva de vil!

I VGs tilfelle har journalisten et kritisk ståsted utenfor det klassiske stilfellesskapet som han mener både stipendiatene og juryen befinner seg innenfor. Dette sies ikke direkte, men fremgår indirekte gjennom slike formuleringer som at de klassiske miljøene ”stakk av med” prisen ”også” i år. Å stikke av med, er en formulering man vanligvis bruker når noen har stjålet noe, eller på en annen måte skaffet seg noe på urettmessig vis. I Aftenpostens artikkel ser vi at journalistens ståsted er innenfor det samme genrefellesskapet som juryens formann gir uttrykk for – den borgerlige dannelse og den klassiske stil. Dette kommer aller tydeligst fram i uttalen: ”Så kan rockefolket bare si hva de vil.” Det er en formulering som indikerer at noen klager og syter urettmessig. De kan med andre ord bare ha det så godt, de har ikke fortjent bedre.

1994 – et veiskille

Ved utdelingen i 1993 toppet diskusjonene om genrefordelingen seg i mediene. I de tre landsdekkende avisene Dagbladet, VG og Aftenposten har det i alt forekommet tolv innlegg som har vært vinklet entydig mot den skjeve genrefordelingen i tildelingene, og elleve av disse kom som en reaksjon på utdelingen i 1993. Året før hadde en jazzgruppe fått stipendet, noe som gav disse delene av miljøet håp om at

tendensen hadde snudd. Det kan virke som at en ny klassisk tildeling falt enkelte meget tungt for brystet.

Før 1994 var populærmusikken tilgodesett med 16 prosent av tildelingene, etter 1994 var den samme genren tilgodesett med 75 prosent av tildelingene. Sagt på en annen måte: Før det året gikk en av seks tildelinger til popen, etter det året gikk en av fire til de klassiske. Genrefordelingen var med andre ord snudd på hodet. En så dramatisk og brå endring trenger en forklaring.

Rotasjon mellom genrene

Problemet med genrefordelingen hadde vært diskutert i styret, og en del forslag ble kastet frem. Et av disse var om man burde etablere en nøkkel for rotasjon mellom genrene slik at det hvert år på forhånd var klart hvilken genre som skulle motta prisen. Et opplagt problem med en slik ordning vil være at man da ville diskutere med den samme styrke, og med de samme argumenter, hvilke gener som burde regnes med. Det sier seg selv at ikke alle tenkelige gener vil kunne tilgodeses i et slikt system. Dette vil derfor med stor sannsynlighet føre til en like uløselig debatt om genregrenser og kriterier. Uvegerlig vil debatten vende tilbake til sakens kjerne, nemlig genrehierarkiet – spørsmålet om hvordan man skal rangere de ulike gener i forhold til hverandre. I fondets løsning med å la alle gener konkurrere mot hverandre defineres i alle fall ingen musikkformer ut av konkurransen på forhånd.

Genreovergripende kvalitetskriterier

I en rekke sammenhenger har spørsmålet om universelle kvalitetskriterier vært diskutert. Styrets løsning hvor alle gener sidestilles, forutsetter at slike kriterier kan identifiseres og at man er i stand til å håndtere dem på en entydig og konsekvent måte.

Et mål på hvor fortrolig man mener seg å være med slike bedømmelseskriterier er bruken av eksterne konsulenter i bedømmelsen av kandidatene. Liten bruk av eksterne konsulenter, betyr at man har stor tro på egen evne til å håndtere universelle kriterier. Det er verdt å legge merke til at juryen bare i ett enkelt tilfelle har benyttet seg av en ekstern konsulent under forberedelsene til sitt valg. Som nevnt ovenfor gjaldt det en vurdering og en uttalelse om kunstnerisk nivå for Seigmen i 1997. Når man altså i ni av ti tilfeller har følt at man er kompetent, er det en indikator på at man har funnet genre-representasjonen og stilkompetansen i styret tilfredsstillende.

Selv om det har kommet til dels sterk kritikk etter flere av tildelingene, har denne kritikken rettet seg mot ordningen som sådan, og som regel ikke mot mottakerne av stipendet. Dette gjelder uansett hvilken genre mottakeren har tilhørt og hvilket miljø de kritiske røstene har representert. Til sammen skulle dette borge for at de faglige avgjørelsene fra juryens og styrets side har vært ansett som patente.

Prinsippdebatt i styret

Også i styret er det ting som tyder på at man følte at en debatt var påkrevet etter tildelingen i 1993. Allerede i styremøtet den 10. november dette året tok Tove Karoline Knutsen opp spørsmålet om erfaringene med tildelingene så langt, og foreslo en gjennomdrøfting av grunnlaget før man eventuelt bestemte seg for å dele det ut i 1994.

Det hadde oppstått en situasjon i styret hvor enkelte representanter mente at stipendet nå hadde utspilt sin rolle. Man følte kanskje at de som var verdige et slikt stipend, allerede hadde fått det. Bak dette argumentet lå det en overveiende klassisk tankegang. Man hadde liten tro på at det utenfor de klassiske miljøene fantes artister og prosjekter av høy nok kvalitet. Argumentasjonen for et slikt syn kunne til en viss grad rettferdiggjøres på bakgrunn av de søknadene som til da hadde kommet inn. Søknadene fra det klassiske feltet viste gjennomgående et høyere profesjonelt nivå, og hvilte ofte på et forarbeid og et allerede etablert formidlingsapparat, noe som gav et langt mer gjennomarbeidet inntrykk enn de første søknadene fra den populære siden. Andre stemmer i styret mente at så ikke var tilfelle, og at det var påkrevet med en mer prinsipiell gjennomgang av det kunstpolitiske synet som burde ligge til grunn.

Et tidligere styremedlem sier at Grieg Trio ble valgt etter lange og omfattende diskusjoner i styret om nettopp genrefordelingen. Men da tildelingen ble vedtatt, var det enighet om at Grieg Trio representerte den høyeste kvaliteten blant de innkomne søknadene. Uansett førte dette til at man ville ha en tenkepause i 1994.

De viktigste temaene som ble diskutert i styret i løpet av 1994, var følgende:

- Realisme i målsetningen om ”gjennombrudd”.
- Forskjellene i ressurser som kreves i de forskjellige genrene (pop dyrere).
- Hvilke signaler gav man til miljøene med den måten stipendet ble presentert på?

- Oppfølging.
- Kriterier for tildeling.

1. Spørsmålet om realismen i målsettingen:

Man forsøkte å dempe ned forventningene om et gjennombrudd i egentlig forstand. Fondet skulle ikke føle seg mislykket selv om den artisten de hadde satset på ikke ble megastjerne. Det gjaldt også for artistene selv. Denne ganske radikale justeringen ble imidlertid ikke nedfelt i en endret formålsparagraf og var derfor vanskelig å spore utenfor miljøet selv.

2. Spørsmålet om forskjellene i ressursbruk i de forskjellige genrene:

Man tok nå opp spørsmålene om hvorvidt stipendsummen egentlig var realistisk for prosjekter innenfor popsektoren. En informant som sto sentralt i prosessen, mener at selve summen var blant de signalene som var med på å gi stipendet en klassisk ”vri” ute i musikermiljøet. Vedkommende mente den ble oppfattet som innrettet mot én bestemt genre.

3. Spørsmålet om retorikk og signaler (”pedagogiseringen”):

Her diskuterte man på et mer forpliktende og gjennomgripende vis hvilke miljøer man nådde fram til med den måten tilbudet var utformet og formidlet på.

4. Spørsmålet om oppfølging:

De fleste i styret var av den oppfatning at de ikke hadde den nødvendige kompetansen til selv å gi konkrete retningslinjer på dette området. De var jo ikke et management, som det ble sagt. På et tidspunkt diskuterte de muligheten av å opprette eller knytte seg til et ”kompetansesenter”, og sekretariatet ved Kassetavgiftsfondet fikk i oppdrag å utrede dette spørsmålet, uten at noe konkret forslag ble utformet. Saken ble ikke tatt opp igjen.

5. Spørsmålet om de mest hensiktsmessige kriteriene:

Det ble hevdet at styret også burde vurdere artistene ut fra det støtteapparatet og den markedsføringsstrategien de presenterte i prosjektsøknaden. Denne tanken kom sterkere inn etter 1994. En informant understreker likevel at det ikke forekom noen egentlig uenighet i styret om vektleggingen av den forretningsmessige profesjonaliteten på den ene siden og/eller kunstnerisk kvalitet på den andre siden. Det kan virke som om en slik uenighet ikke kom til overflaten fordi de to grunnsynene jeg har skissert ovenfor aldri ble utredet på en systematisk måte.

Evalueringskonferanse

Denne interne diskusjonsrunden munnet ut i at styret fulgte opp Tove Karoline Knutsens initiativ og bestemte at det skulle holdes en evalueringskonferanse hvor organisasjonene og pressen ble innbudt for å komme med sine innvendinger.

Konferansen ble holdt på Hotel Bristol i Oslo den 3. oktober 1994. Styrets leder Jan S. Levy, daværende programansvarlig i Rikskonsertene, Arnfinn Refsdal, samt Geir Grung fra Kulturkontoret i Utenriksdepartementet holdt hovedinnleggene.

En del uttalelser fra styret og kanskje spesielt fra styrets leder kan tyde på at man her holdt fast ved sin klassiske horisont. For eksempel uttalte daværende styreleder i sitt innledningsforedrag under konferansen at stipendet på det tidspunktet dekket de tre opprinnelige formålene, nemlig lanseringsturné, plateinnspilling og markedsføring. (Tildelingen i 1993 var på 700 000 kroner.) Det er ganske klart at den summen ikke dekket slike utgifter for rock- eller popgenren. Påstanden ble også imøtegått på det sterkeste av representanter for denne genrens organisasjoner som var til stede på konferansen.

Justering av innretning og ambisjonsnivå

Konklusjonen på denne prosessen kan med rimelighet oppsummeres i følgende punkter:

1. Neddemping av ambisjoner og forventninger.

En ny forventning ble nå lagt til grunn uten at dette ble nedfelt i reglementet. Det opplyses at man etter denne gjennomdrøftingen nå vurderte stipendet som et bidrag til å gi dyktige norske musikere muligheten til ”å spille for et internasjonalt publikum” (tidligere styremedlem i intervju). Det er selvsagt en betydelig mer ydmyk målsetning enn å stile mot et internasjonalt gjennombrudd. Ønsket om denne endringen hang også sammen med tanken om at stipendmottakere ikke skulle føle seg mislykket.

2. Endring av presentasjon.

Når det gjelder diskusjonen om de signaler man ønsket å avgi, ser vi først og fremst at begrepet ”kammermusikere” er fjernet fra utlysningsteksten fra og med 1995. Det i seg selv er en ganske klar indikator på at problemet med genrevridningen var erkjent, og at det på dette tidspunktet eksisterte en vilje til å justere denne innretningen. Et daværende styremedlem sa at styret følte behov for å forandre ”pedagogiseringen” omkring stipendet. Med dette siktet vedkommende til måten de formid-

let formålet og ikke minst målgruppen ut til offentligheten på. På bakgrunn av egen erfaring som artist hadde vedkommende god kjennskap til den stemningen som var utbredt i musikerkretser, nemlig at det nærmest ikke hadde noen hensikt å søke hvis man ikke var klassisk utøver.

3. Endring av tildelingspraksis.

Her er det tilstrekkelig å vise til den relativt klare endringen av genrefordelingen som kom frem i figurene 4 og 5 ovenfor.

Støtte eller vederlag

Alle fondene av denne typen i kultursektoren blir mer eller mindre kontinuerlig gjenstand for en debatt om hvorvidt deres primære oppgave bør være å tilbakeføre tapt fortjeneste på privat basis til de artistene som blir kopiert, eller om de innsamlede midlene bør kanaliseres til miljøene via deres representanter, dvs. interesseorganisasjonene. Det prinsipielle spørsmålet er om fond av denne typen skal fungere som markedsstatninger eller styringsmekanismer. Bjørn Stordrange, som var styreleder på det tidspunktet lanseringsstipendet ble igangsatt, sa at de hele tiden "levde i det skismaet". Det var et stadig problem at man bare ble oppfattet som en "pengestrømskanal", som han uttrykte det. Dette kan tyde på at styret allerede tidlig fikk en egeninteresse i å framstå som et kulturpolitisk styringsinstrument, noe som igjen førte dem i en viss motsetning til de kreftene som presset på for at de skulle bli en ren vederlagsinstitusjon.

Genrespesifikke interesseorganisasjoner

De ulike posisjonene i denne debatten er forholdsvis pragmatiske og forutsigbare, dvs. at de fleste inntar den holdningen som best tjener deres egne praktisk-økonomiske interesser. For det første ser vi at de artistene/produsentene som selger mye, og som derfor antar at de taper mest på hjemmekopieringen, gjennomgående hevder at fondet bør være et vederlagsfond. Det samme avspeiles i posisjonene til de organisasjonene som representerer disse gruppene, først og fremst Gramart (grammofonartistenes interesseorganisasjon) og Gramo (vederlagsbyrå for artister, musikere og plateprodusenter).

Øyvind Myhrvold og Casino Steele, som er ledende krefter innenfor Gramart, er kanskje de som sterkest og mest konsekvent har hevdet en skepsis mot fondsformen overhodet. I et intervju med fagtidsskriftet Musikk Praksis uttalte de seg på følgende, temmelig entydige vis.

Casino: - Det er viktig å stadfeste én ting: Vi vil ikke ha statsstøtte. Vi vil ha investeringer, og det er en vesentlig forskjell. Forøvrig gjør vi krav på en del av de pengene som populærmusikken genererer. Situasjonen er dessverre fortsatt slik at vi blir frarøvet disse midlene av andre. Det er dette vi primært jobber for å endre i Gramart.

Deretter følger intervjueren opp med å nevne Kassettagiftsfondet som et eksempel på det de to herrene mener er tyveri, og de kaller det "en melkeku for staten."

Øyvind: – Også når det gjelder Fond for Utøvende Kunstnere, har staten spilt en tvilsom rolle, ved at Kulturdepartementet har kontroll over fondsforvaltningen. Midlene kunne vært fordelt individuelt. (Musikk Praksis nr. 6, 1996.)

Bent Patey, som også er skribent i Musikk Praksis, tar i et innlegg utgangspunkt i at Kassettagiftsfondet er en avgift som tas inn av Staten, og spør retorisk hvordan tyveri kan forenes med "påstått kulturpolitikk." Han mener at dette vil føre til politikerforakt blant musikere. Konklusjonen i innlegget er at Kassettagiftsfondet bidrar til å

initiere en mengde dødfødte prosjekter, samt produksjon av et utall fonogrammer som aldri burde sett dagens lys. (Musikk Praksis nr. 3, 1998).

Disse miljøene står derfor for en ganske entydig liberalistisk holdning og praksis der statens rolle skal minimaliseres, endog mistenkeliggjøres, og hvor markedsmechanismen skal fordele så mye som mulig av ressursene innen kultursektoren. Andre utøvere og rettighetshavere som selger en god del, sier at kulturpolitikk ofte er et dekke for "ran" eller "fagforeningsinteresser".

De "smale" gruppene

Representanter for de gruppene som selger minst, såkalte "smale" eller "dristige" utøvere og prosjekter, hevder gjerne det motsatte synet. Her ser man fondet som en mulighet til å få realisert den typen prosjekter som ikke vil kunne klare seg på markedet. Dette hevdes også av de styremedlemmene og jurymedlemmene som representerer de mer seriøse genrene. Her hevdes det ganske enkelt at man ikke må følge vederlagstanken.

De allmenne interesseorganisasjonene

Artistenes interesseorganisasjoner, som for eksempel Norsk Musikerforbund, inn- tar gjerne en mellomposisjon i disse spørsmålene. På den ene siden er man helt konsekvent i å fremme det syn at midler som bygges opp gjennom avgifter på kultursektoren, uavkortet bør komme den samme sektoren til gode.

Tore Nordvik, mangeårig leder av Norsk Musikerforbund, var for eksempel blant kritikerne i debatten om hvor stor del av kassetavgiften som skulle komme kulturlivet til gode. Han satte i et intervju kritisk lys på det faktum at kassetavgiften ikke er øremerket kulturlivet, men at 17 millioner av i alt 45 millioner avgiftskroner (1997) gikk rett i statskassen. Han hevdet at de burde øremerkes den sektoren de er inngått fra på linje med Fond for utøvende kunstnere (Aftenposten 14. mai 1997).

Også i debatten om genrefordelingen har interesseorganisasjonene vært temmelig entydige i sine krav om at de midlene som samles inn bør komme utøverne av de musikkformene til gode som faktisk blir omsatt på markedet. De samme organisasjonene vegrer seg imidlertid for å si at dette vederlaget skal komme enkeltartister til gode. De er helt konsekvente i å fremme det kollektive vederlag, nemlig at inngått avgift skal komme *miljøene* til gode. Ut fra det faktum at disse organisasjonene representerer kollektive interesser, gir slike standpunkter seg som en logisk konsekvens. Hvis alt vederlag ble ordnet gjennom privatrettslige innsamlingsorganisasjoner, ville fagforeningene føle sin posisjon svekket.

Internasjonalisering: monolog eller dialog

De tiltakene for internasjonalisering som er nevnt ovenfor, kjennetegnes ved å ha en innretning på eksport av musikere og musikk. Det er ingen av de mange tiltakene som har internasjonalisering som formål, som prioriterer *import* av kunst og kunstnere. Tankegangen ser derfor ut til å være slik at en ser på internasjonalisering som en enveisprosess. For å ”komme på kartet”, som det heter, må en markere seg ute. Utenriksdepartementets aktiviteter er helt entydige på dette feltet.

Flere representanter for kunstmiljøene, også innenfor styret i NKAF, har derimot gitt uttrykk for at det å delta på en internasjonal scene bør innebære å komme i dialog med tilsvarende miljøer i andre land. Det er grunn til å tro at det vil være lettere å etablere varige og stabile utvekslingskanaler med det som en artist kalte de ”lokale scenene internasjonalt”, hvis man selv har noe å tilby sine internasjonale partnere. De er jo på sin side også interessert i å ”markere seg ute”. Utvekslingsavtaler og faglig gjensidighet er derfor ofte et instrument som fremmer kontinuitet og utvikling i kontakter og nettverk. De aller fleste av de internasjonale kontaktene som er aktivisert av stipendmottagerne, har et klart ensidig preg. Som oftest er de ensidige på den måten at makten ligger hos den andre part, samtidig som den norske parten framstår som relativt uinteressant for den andre parten. Hvis man etablerer et nettverk av partnere som kan komme til Norge å opptre med

sine ting, virker dette som et incitament på samarbeidspartneren. Det viser seg innenfor andre sektorer at selv ”tunge” aktører fra de mest globale arenaer er interessert i å komme hit. Dessuten har det vist seg i enkelte av de prosjektene som lanseringsstipendet har støttet, at de avgjørende løftene i utviklingen av en internasjonal karriere har kommet på den måten at utenlandske musikere, som på en eller annen måte har samarbeidet med norske solister, har vært de som har åpnet dørene til agenturer, plateselskaper eller arrangører.

Hvis en relasjon skal utvikles kvalitetsmessig, og oppnå en viss kontinuitet og forutsigbarhet, må det flyte ytelser begge veier. Bare på den måten kan man få til en virkelig institusjonalisering av det internasjonale samarbeidet.

Nettverk eller marked

Noen av de kraftigste utfallene som ble noen stipendmottaker til del, ble rettet mot Anne-Lise Berntsen fra soprankollegene Ingrid Bjoner og Kristin Theisen. De uttalte begge i flere avisinnlegg og intervjuer at man ikke måtte innbille seg at verdens operasjefer ville la seg bestikke eller bli dupert av blanke reklamebrosjyrer. Et eksempel forekom i et stjerneportrett av Kristin Theisen i Morgenbladet den 29. desember i 1989:

Synd [...] at det bevilgende organ øyensynlig ikke er klar over hvordan en slik ‘lansering’ foregår. Det eneste avgjørende er nemlig hva du kan. Ingen operasjef lar seg bestikke til å gi noen sjanse(n). Det avgjørende er prøvesyngingen, og ingen agent gidder å gjøre noe for en, dersom prøvesyngingen ikke gir positiv respons.

Ingrid Bjoner uttalte seg på liknende måter i Dagbladet den 27. november samme år hvor hun hevder at det eneste som betyr noe, er den såkalte ”prøvesyngingen”, dvs. det personlige møtet mellom kunstner og arrangør. Agenten ses her på som en personlig formidler av ansikt-til-ansiktmøter mellom enkeltpersoner. Disse møtene, og de eventuelle relasjonene som følger av dem, baserer seg utelukkende på ”det man kan”, dvs. kunstneriske kvaliteter og prestasjoner. I et av sine innlegg sier Bjoner at på hennes tid foregikk ting på denne måten, men at hun godt kan være gammeldags, som hun sa.

Andre stipendmottakere, også innenfor den klassiske genren, hevder med styrke at et internasjonalt gjennombrudd er noe mer og noe annet enn å skaffe seg enkeltengasjementer i utlandet. Kunstnere som ellers er så forskjellige som Ole Edvard Antonsen, Det Norske Kammerorkester og Seigmen, argumenterer alle for at det slett ikke er tilstrekkelig å være en god kunstner, og at det globale markedet er så

komplekst og av et slikt omfang at de personlige kontaktene i seg selv ikke fører fram. De hevder at det må et ”apparat” til. Artisten må framstå som en vare på et marked, anonym og ”fjern”, men nettopp derfor attraktiv. For å selge på markedet, enten det nå er konsertmarkedet eller platemarkedet, må man fremstå som attraktiv også utenfor sitt personlige nettverk. Markedet er noe uendelig mye større og noe helt annet enn et nettverk.

Som en indikasjon på denne anonymiseringen av markedet kan det nevnes at flere artister, og det gjelder framtrepende representanter blant stipendmottakerne fra både den klassiske og den populære sektor, framhever hvor viktig det er for en kunstner å etablere egen hjemmeside på Internett. Rockebandet Seigmen brukte en del av stipendmidlene til å utforme en slik nettside, som både skulle inneholde ”ren informasjon og andre elementer som gjør det morsomt å besøke den” (fra rapport til Kassettagiftsfondet). Men også en artist som Ole Edvard Antonsen la stor vekt på viktigheten, ja, nødvendigheten av å ha en slik side. Han understreket også at det gav artisten en mye større uavhengighet og styring på egen situasjon.

Her må man imidlertid gjøre en distinksjon mellom de ulike genrene. Noen gener er mer nisjepregete enn andre, og lanseringen av dem så vel som platesalget foregår i større grad gjennom personlige kontakter. I disse tilfellene danner for eksempel festivalene og musikkmesseene, slik som den årlige Womex-messen innenfor verdensmusikken/folkemusikken, en viktig markedsinngang. Her møtes artister, produsenter, arrangører og mediefolk, og de blir oppmerksomme på hverandres produkter.

Innenfor rockbransjen er forholdene helt annerledes. Her er markedet så stort at strategiene for å få til et gjennombrudd må bli helt andre. Det avgjørende er hvordan man framstår for en anonym kunde.

Flere av artistene hevdet også at det var viktig å komme seg inn i det lokale musikklivet ute. Det ble for eksempel hevdet at man ikke kunne ”bevilge seg inn på verdensscenen”. Et styremedlem sa også at det var her problemet egentlig lå, ikke å komme seg ut, men å bli der. Problemet ble satt navn på av en informant som ”bærekraftig internasjonalisering”. Vanskeligheten er å skaffe seg fotfeste på eksterne scener slik at en får en varig posisjon der ute, og det er på det punktet man må utvikle erfaring og profesjonalitet.

Hederspris eller driftstilskudd

Fra dem som er skeptiske til at Fondet skal ta del i oppfølgingen av en stipend-tildeling, argumenteres det gjerne med at stipendet først og fremst er en ”påskjønnelse” for fremragende kunstnerisk arbeid. Når man tildeler noen en pris, kommer man ikke etterpå og forsøker å bestemme hva prispengene skal brukes til. En pris er først og fremst forbundet med ære og kunstnerisk anerkjennelse og i bunn og grunn en anerkjennelse av *arbeid som allerede er utført*. Man får en æresbevisning for noe man har gjort, ikke noe man planlegger å gjøre. Dette kan nok også være noe av grunnen til at man har tillatt en rapportering som i mange tilfeller har vært mangelfull.

På den andre siden står det synet at stipendet er et driftstilskudd til arbeidet med å videreutvikle et produkt og å få dette lansert på markedet. En slik tankegang har altså egentlig ingenting med påskjønnelse eller heder å gjøre, men er helt pragmatisk.

Det ser ut til å ligge et mulig paradoks her: Et styremedlem hevdet for eksempel med styrke at det må være selve søknaden som bør ligge til grunn for tildeling. Det mener vedkommende at de også har gjennomført. Likevel la vedkommende vekt på at mottakeren burde være en ”etablert” artist som har potensial og har vist at vedkommende er ”seriøs”.

Pengene skal først og fremst komme den enkelte kunstner til gode, ikke primært betraktes som norgesreklame eller styres av andre utenforliggende hensyn. De skal ene og alene være en påskjønnelse for stor kunst. De skal bidra til den enkelte kunstners personlige ”utvikling”, ikke til nasjonens utvikling eller andres omdømme.

OPPSUMMERING OG ANBEFALINGER

Siden det i Norge anvendes så få ressurser til internasjonalisering av norske kunstnere og eksport av norsk kunst, er det viktig at lanseringsstipendets formål videreføres og bygges ut. Imidlertid synes det klart at det bør gjøres endringer både i mål, innretning og gjennomføring av tiltaket.

Som det har fremgått i denne undersøkelsen, er det vanskelig å finne grunnlag for å bedømme om stipendet faktisk har ført til de ønskede resultater eller ikke. Selv om et par av stipendmottakerne utvilsomt har fått et innarbeidet navn blant det kompetente konsertpublikum innenfor visse genrer, og jevnlig opptrer på de store konsertscenene internasjonalt, er det urimelig å hevde at lanseringsstipendet har spilt en avgjørende rolle for dette resultatet. Men som det også har fremgått, er målsetningen for stipendet så vag at man med en viss rett kan si at det ville være umulig å mislykkes. Det er utvilsomt slik at stipendet har vært en av mange faktorer som har *bidratt* til resultatet.

De områdene hvor det bør arbeides videre for å få til en mer målrettet og rasjonell internasjonalisering, lar seg formulere i syv punkter.

Avklaring av premisser og målsetninger

Den enkeltfaktoren som volder de største problemene for lanseringsstipendet i sin nåværende form, er mangelen på definering av grunnbegrepene i eget formål. Det gjelder så sentrale elementer som ”lansering”, ”gjennombrudd” og ”bidrag”.

Årsaken til den manglende måldefineringen er to forhold. For det første har en innflytelsesrik gruppe i styremiljøet ansett stipendet for å være en hederspris istedenfor et stipend. For det andre har en gruppe følt at en oppfølging av prosjektene fra Fondets side ville være utidig innblanding i private forretningsanliggender.

Det materialet som har vært gjennomgått, tyder imidlertid på at man ved en større presisjon og oppfølging på dette området vil kunne få til en bedre utnyttelse av midlene. Dette gjelder både i forhold til det kulturpolitiske målet, om å fremme internasjonalisering, og det forvaltningsmessige, som dreier seg om å få størst effekt ut av de bevilgede midlene. De anbefalingene som følger nedenfor, er konsekvenser av denne erkjennelsen.

Utvelgelse

En bedre avklaring av mål og premisser for tiltaket vil sette NKAF i stand til å velge ut aktuelle kandidater på en bedre måte. Gjennom en slik avklaring vil det bli lettere å vurdere de konkrete prosjektene den enkelte mottaker presenterer, hvorvidt de er tilpasset den strategiske situasjonen vedkommende faktisk befinner seg i.

En manager innenfor popsektoren var blant dem som foreslo en annen utvelgelsesprosedyre. Utvalget burde, ifølge denne informanten, foregå gjennom to trinn: Først identifiserer man et begrenset utvalg kandidater fra søkermassen, som deretter blir invitert til en ny runde hvor hver av dem får muligheten til å utdype og konkretisere sitt prosjekt ytterligere, som en slags audition. En slik prosedyre anvendes med hell i flere av de konkurransene fondet har gjennomført, og kunne muligens overføres til lanseringsstipendet.

Også en tidligere representant i fagjuryen fremmet på et tidspunkt et forslag om å legge om utvelgelsesprosedyren, men uten at dette ble tatt opp til realitetsbehandling. Forslaget gikk ut på at man skulle oppnevnte eksterne representanter fra det profesjonelle musikkliv til den andre audition-runden. Tanken her var å finne noen som selv hadde gjort internasjonal karriere slik at deres erfaringer og kompetanse kunne komme juryen og mottakerne til gode direkte. Uansett hvilken utvelgelsesprosedyre man velger, bør den være slik innrettet at den tar bedre hensyn til de nettverksressursene søkeren rår over i tillegg til vedkommendes kunstneriske kvaliteter.

Oppfølging

Under samtalene med flere av stipendmottakerne kom det fram at en kunne tenke seg en mer konkret og forpliktende oppfølging fra fondets side. Man ønsket seg modeller for strategivalg og etablerte nettverk og kanaler man kan benytte seg av. Det framlagte materialet viser ganske entydig at stipendiatene har måttet utvikle sine egne kontaktnett og modeller for gjennomføring. Overføringen av den enkeltes arbeid og erfaringer inn til et senter eller liknende har vært etterlyst også innenfor styret selv.

Det var imidlertid mange oppfatninger om dette i styret. En tidligere leder var for eksempel ikke villig til å ta inn over seg det faktum at ingen av mottakerne har opplevet et ”gjennombrudd” i egentlig forstand. Det ble i slike tilfeller sagt at stipendet er en påskjønnelse, og at fondet ikke kan holdes ansvarlig for hva kunstneren gjør med premien.

Det er å anbefale at stipendet mer entydig blir definert som et driftstilskudd og ikke som en premie. På den måten kan man få til en mer fremadrettet tenkning, og ikke tillegge tidligere meritter på den lokale scenen den samme vekten. Det har vært enighet blant alle parter om at det bør være søknaden som ligger til grunn for tildeling, og dette bør man holde fast ved enda mer konsekvent.

Samordning og institusjonalisering

Det eksisterer en svært lav grad av samordning og langsiktig, planmessig arbeid innenfor bransjen når det gjelder internasjonalisering av norske grammofonartister. Bildet er preget av at enkeltstående, og til dels svært små organisasjoner – som regel en artist/gruppe og deres management – forsøker å fremme produkter uten å ha et etablert internasjonalt nettverk eller endog en definert målgruppe å arbeide i forhold til.

Både innenfor det offentlige og blant organisasjonene, så vel som i bransjen selv, finnes det flere enkelttiltak som er ment å fremme etterspørselen etter norske musikere og norsk musikk utenfor landets grenser. Både Handelsdepartementet og Utenriksdepartementet har hatt og har tiltak for å formidle musikk i utlandet. En lang rekke organisasjoner på feltet står bak stiftelsen Norsk Musikkinformasjon, som også driver et utstrakt arbeid. Men dette retter seg først og fremst mot formidling av musikkverker og ikke konsentrert lansering av spesielle ensembler eller solister. Det anbefales at dette arbeidet utvides og samordnes på den måten at det etableres et sett av insentiver som alle kan virke i samme retning. Det bør omfatte både økonomiske og organisatoriske tiltak.

Til å koordinere arbeidet og fungere som pådriver og oppfølger bør det etableres et senter hvor musikere og organisasjoner kan henvende seg for å få informasjon og kontakter. Senteret bør forvalte kunnskap både om forholdene i de forskjellige delene av bransjen og lansering og markedsføring i sin alminnelighet. Her bør det sitte representanter for de forskjellige genremiljøene både fra utøverne, organisasjonene og forvaltningen så vel som bransjen. Man bør også vurdere å ha med

utenlandske representanter. Senteret bør ikke bare ha kunnskap om strategier, men også disponere et utstrakt kontaktnett som musikerne kan bruke som springbrett.

Målet må være å bli mer ”tilstandsbevisst”, på den måten at det legges en overordnet strategi og målsetning som kan følges opp, slik at en kan komme bort fra situasjonen der små, individuelle prosjekter og foretak bekjemper hverandre og holder kompetansen innenfor små og adskilte miljøer.

Utveksling

Det har gått fram av materialet at ”globalisering” (internasjonalisering) er noe annet og mer enn en ren eksport av kulturprodukter. Målene vil vanskelig bli nådd gjennom en ensidig satsing på utførelse. For at norsk musikk skal bli innarbeidet på det internasjonale markedet må norske *miljøer* etablere varige forbindelser med utenlandske *miljøer* på et institusjonelt nivå. Det er ikke tilstrekkelig at enkelte artister eller enkelte impresarier har kontakter med andre tilsvarende enkeltgrupperinger. Det oppfordres til en opptrapping av mer institusjonaliserte utvekslingsprogrammer med de markedene (territoriene) som er definert som primære mål for satsingen. For å få til dette må man arbeide på lengre sikt enn en stipendperiode på ett til to år.

Selv om det drives internasjonal formidling av norsk kunst på flere områder, og dette til og med gjøres på en vellykket måte, er det rimelig å tro at man vil kunne oppnå ytterligere synergieffekter hvis det ble samordnet slik at man kunne gjøre enda større konsentrerte innsatser. Det kunne for eksempel vært en tanke om man samlet seg genrevis og koordinerte arbeid med festivaler, utenlandslansering, konsertbooking.

En faktor som nok vil virke hemmende på en slik utvikling, er den ganske markante markedsliberalismen som eksisterer selv hos svært små aktører på det norske musikkmarkedet. Det ser ut til å eksistere en bransjekultur langt inn i fagorganisasjonene som legger avgjørende vekt på individuelle strategier.

Kunstfeltet kan muligens her ta modell av det akademiske feltet, hvor internasjonaliseringen har kommet relativt langt de siste par tiårene. Selv om også forholdene her preges av sterk individualisme, har man hele veien definert tiltakene som utveksling framfor utførelse.

Differensiering

Det oppfordres til genrespesifikke strategier og organisasjonsmodeller. Genrene er markeder som til dels er organisert helt forskjellig. De strategiene som fører fram i den ene sektoren, fører ikke fram i den andre. Den typen og det omfanget ressurs som er hensiktsmessig i den ene sektoren, er muligens utilstrekkelige eller helt uhensiktsmessig i andre.

Det har etter hvert blitt tydelig at selve stipendsummen er mer dekkende for ressursbehovene i enkelte genrer og nisjemarkeder enn i andre. På det praktiske plan virker dette slik at noen prosjekter får adekvat støtte, mens andre ikke får det. Hvis denne skjevheten virker systematisk i favør av enkelte genrer og enkelte typer prosjekter, er det uheldig. Dette har til en viss grad vært med på å holde enkelte miljøer borte, selv om de rent faglig og markedsmessig skulle vært kvalifisert.

En mer hensiktsmessig forvaltning av stipendmidlene ville derfor være om man knyttet summens størrelse mer direkte til det prosjektet det søkes om i hvert enkelt tilfelle. Det vil si at de konkrete målene ble definert først, dernest utarbeidet en konkret plan basert på utprøvde modeller og allerede etablerte nettverk, og at man til slutt utarbeidet et budsjett. Det vil samtidig si at tiltaket får mindre preg av premie, og tar mer form av et stipend i ordets egentlige forstand.

Det vil igjen si at man sannsynligvis vil komme i en situasjon hvor én genre, dvs. pop- og rocksektoren, systematisk får mer midler enn andre på grunn av kostnadsnivået. Men her må man vurdere i forhold til faktisk ressursbehov, og ikke i forhold til en allmenn kulturpolitisk idé om likhet. Det kan se ut som en slik likhetsideologi i dag virker mot sin hensikt. I denne sammenheng bør man være åpen for å vurdere å heve summen, men dette bør i hvert enkelt tilfelle ses i nøye sammenheng med realismen og gjennomførbarheten i prosjektene, som nevnt ovenfor.

Prinsippet om differensiering bør også innebære at man skiller mellom ulike faser i en internasjonaliseringsprosess. Det har framgått at midlene har hatt helt ulik effekt avhengig av om mottakeren allerede var del av et etablert internasjonalt nettverk eller var i ferd med å bygge opp en slik tilgang. Dette ble antydnet ved å benytte jaktmetaforene ”sporingsfase” og ”fellingsfase”. I sporingsfasen er det naturlig å benytte andre typer tilskuddsordninger, som gir mulighet til å sette inn flere mindre innsatser mot en rekke alternative, potensielle mål. Den store og konsentrerte innsatsen som lanseringsstipendet utgjør, bør muligens først bli utløst idet kontak-

ter og avtaler med innflytelsesrike utenlandske partnere faktisk er inngått, eller er i ferd med å inngås.

Profesjonalisering

Lansering og markedsføring er et eget fag. Det går i korthet ut på å forme og formidle ”bilder” og ”historier” av et produkt i en slik retning at det framstår som attraktivt for det utpekte markedssegmentet (målgruppen/antatt publikum). Med begreper fra samfunnsvitenskapen dreier det seg om ”uttrykkskontroll”, dvs. at man avgir de signaler man mener er relevante for ens interesser i en spesiell kommunikasjonssituasjon. En slik virksomhet går ut over det man vanligvis mener med impresarie- eller bookingvirksomhet. For å heve kvaliteten på denne delen av prosjektgjennomføringen bør det tilføres betydelig økt kompetanse her. Ideen som styret lanserte på et tidspunkt om å samarbeide med et ”kompetansesenter”, bør tas opp igjen og konkretiseres.

Selv om målet med tiltaket fortsatt defineres som kunstformidling i streng forstand, det vil si gi flest mulig anledning til å oppleve norsk musikk på høyt kunstnerisk nivå, kan dette bare gjøres via et marked. Profesjonalisering av markedsføringsleddet er derfor i alle fall påkrevet.

KONKLUSJON

Denne rapporten er en gjennomgåelse og en vurdering av Norsk Kassettagiftsfonds lanseringsstipend for norske musikere i utlandet. Ordningen ble etablert i 1988 som et initiativ fra Kassettagiftsfondets styre og har blitt utdelt ti ganger. Mottakerne har vært musikere innenfor flere genrer, men med en overvekt av klassiske utøvere. Denne tendensen var spesielt sterk i de første årene.

I rapporten gjøres det et forsøk på å avdekke de ulike økonomiske og kulturpolitiske motivasjonene som har ligget til grunn for utdelingen av stipendet.

Hovedkonklusjonen må være at man i svært begrenset grad har lyktes med lanseringsstipendet i forhold til de forutsatte målene, som er å gi et bidrag til et internasjonalt gjennombrudd for stipendmottakerne. Det synes som om årsakene til dette er å finne både i kulturpolitiske og organisatoriske forhold. For det første hadde Fondet liten erfaring med internasjonaliseringstiltak da stipendet ble satt i gang. Dette innebar at man hadde liten erfaring og kompetanse på området. Det ble ikke søkt samarbeid hos de miljøer eller institusjoner som har slik kompetanse i Norge. Stipendet ble derfor liggende litt 'på siden' av Fondets øvrige virksomhet. For det andre representerer Fondets styre en rekke ulike faglige og kulturpolitiske interesser, noe som er en styrke for styringen av arbeidet i fagutvalgene og den kanaliseringen av midler til et bredt spekter av norsk kunstliv som foregår der. Men når det gjelder en konsentrert satsing på en enkelt artist i et sterkt konkurransepreget og ressurskrevende internasjonalt marked, er denne "brede" sammensetningen muligens ikke like egnet.

Hovedårsaken til at man har lyktes i såpass beskjeden grad, har allikevel med måldefinering og målstyring å gjøre. Det går frem av rapporten at selv de helt sentrale begrepene, slike som "lansering" og "gjennombrudd", er relativt uavklarte og uten konkret innhold. Hva et "gjennombrudd" består i, hvilke mål og indikatorer man skal legge som suksessmål og hvordan man skal oppnå dem, er ikke videre

utdypet. Strategi og metode er heller ikke gjennomdiskutert i styret. Dermed blir også Fondets eget "bidrag" til internasjonaliseringen stående like uavklart. Materialet som legges frem i rapporten, kan tyde på at man har hatt en forestilling om at pengesummen alene skulle gjøre jobben.

Årsaken til at målene og metodene har vært så uavklarte henger muligens sammen med at flere sentrale aktører i styret har sett på stipendet som en pris, snarere enn som en finansiering av konkrete salgsframstøt. Det har vært lagt til grunn for tildelingene at mottakeren må være etablert og innarbeidet i den kunstinteresserte norske offentlighet, dvs. at man allerede er populær i Norge og derfor har gjort seg "fortjent" til stipendet. Denne tanken er uheldig om den blir gjennomført for konsekvent, all den stund det er et faktum at popularitet og anerkjennelse i Norge ikke nødvendigvis lar seg omsette i popularitet i utlandet.

Den samme tankegangen har også ført til at det har vært vanskelig å få gjennomslag for ønsket om oppfølging av tildelingene. Selv om enkelte av mottakerne har etterspurt dette, gir flere av styrets medlemmer uttrykk for at noe slikt nærmest ville være å anse som utidig innblanding. Dette har ført til at den enkelte stipendmottaker har stått alene om å legge opp en strategi, og at overføringsverdien har blitt minimal.

Et beslektet problem ligger i organisasjonen av det norske musikkmarkedet på produsent- og managementsiden. Der ser fragmentering og individualisme ut til å være en innarbeidet tradisjon. Ingen av de involverte partene og aktørene innenfor musikk eksport har gjort framstøt for koordinering og samordning av innsatsene på dette området på en måte som mottakerne av lanseringsstipendet har kunnet dra nytte av.

Størrelsen på stipendsummen er også i stigende grad et problem. Det er sensasjonelt stort som kunstpris betraktet, men som innsats i en realistisk internasjonalisering, hvor en artist skal bygges opp fra grunnen av, er den utilstrekkelig. Dette gjelder først og fremst innenfor rock og pop, men etter hvert også for det klassiske markedet.

Det anbefales på denne bakgrunnen at det foretas en konkretisering av stipendets mål og metoder og at man i den forbindelse også går igjennom måten det har vært organisert på til nå. Spesielt bør det legges vekt på å avklare om man ønsker å definere det som en pris eller som et finansieringstilskudd. Som finansieringstil-

skudd bør summen dimensjoneres i forhold til det enkelte prosjekt og ikke være et fast årlig beløp uansett konkret formål. Derneft bør man gå igjennom og konkretisere hovedmålene og avklare hvilken type lansering man vil bidra til å fremme.

Selv om stipendet videreføres i nåværende form, bør man forsøke å etablere en profesjonell oppfølging av det enkelte prosjekt og søke samarbeid med organisasjoner som måtte ha slik ekspertise.

OM FORFATTEREN

Odd Are Berkaak er professor i sosialantropologi ved Universitetet i Oslo, og har gjennom en årrekke arbeidet med musikkspørsmål både i Norge, Karibien og i Afrika. Han har også arbeidet med moderne populærkultur, og blant annet forsket og publisert om Lillehammer OL 1994. Bøkene *Den påbegynte virkelighet* (1991) og *Sunwheels. Fortellinger om et rockeband* (1994) er publisert sammen med Even Ruud. *Erfaringer fra risikozonen* (1992) er en avhandling om rockens kunstideologi og estetikk.

UTREDNINGER FRA NORSK KULTURRÅD

Norsk kulturråd utgir utredninger i to skriftserier:

Rapporter: Her utgis hovedsaklig sluttrapporter fra utrednings- eller evalueringsprosjekter av et visst omfang, og som har potensielt bred interesse for norsk kulturliv.

Notater: Her utgis arbeider av mindre omfang eller av mer foreløpig karakter.

Utgivelser merket med * er ikke er ikke lenger å få tak i per juni 2000.

Rapportserien

Rapport nr. 17: Sigrid Røyseng: *Operadebatten*. Kampen om kulturpolitisk legitimitet, 2000, 147 sider

Rapport nr. 16: Ellen K. Aslaksen: *Teater ut til bygd og by?* Scenekunstformidling på 90-tallet - to forsøksprosjekt og to tenkemåter, 2000, 106 sider.

Rapport nr. 15: Tom Eldegard: *Kunstnere og trygd*. Om konsekvenser av kunstneres arbeids- og lønnsvilkår for de pensjons- og trygdeytelser de oppnår, 1999, 84 sider.

Rapport nr. 14: Jørgen Langdalen, Christian Lund og Per Mangset (red.): *Institusjon eller prosjekt – organisering av kunstnerisk virksomhet*. Rapport fra kulturrådets årskonferanse 1998, 1999, 128 sider.

Rapport nr. 13 *: Anne-Britt Gran: *uLike barn leker best*. En evaluering av prosjektet "Teater for alle", 1999, 111 sider.

Rapport nr. 12: Svein Bjørkås: *Det muliges kunst. Arbeidsvilkår blant utøvende frilanskunstnere*, 1998, 148 sider.

Rapport nr. 11: Per Mangset: *Kunstnerne i sentrum*. Om sentraliseringsprosesser og desentraliseringspolitikk innen kunstfeltet, 1998, 280 sider.

- Rapport nr. 10:** Knut Løyland: *Produksjon av nynorsk litteratur*. En vurdering av noen statlige virkemidler, 1997, 75 sider.
- Rapport nr. 9:** Per Mangset: *Kulturskiller i kultursamarbeid*. Om norsk kultursamarbeid med utlandet, 1997, 362 sider.
- Rapport nr. 8:** Ellen Aslaksen: *Ung og lovende*. 90-tallets unge kunstnere - erfaringer og arbeidsvilkår, 1997, 167 sider.
- Rapport nr. 7:** Odd Skaarberg: *Evaluering av prosjektet «Aktiv musikk for alle»*, 1996, 109 sider.
- Rapport nr. 6 *:** Georg Arnestad & Per Mangset (red.): *Kulturfeltet i storbyene*. Rapport fra en konferanse i Trondheim 19.-20. juni 1995, 1996, 111 sider.
- Rapport nr. 5:** Einar Harboe, Advokatfirmaet Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen: *Kunstneres skatte- og trygdeforhold*, 1996, 90 sider.
- Rapport nr. 4:** *Improvisasjon sett i system - om etablering av Norsk jazzforum*. Utgreiing frå ei arbeidsgruppe oppnemnd av Norsk kulturråd, 1995, 62 sider.
- Rapport nr. 3:** Lidvin M. Osland og Per Mangset: *Norwegian Cultural Policy. Characteristics and Trends*, 1995, 21 sider.
- Rapport nr. 2:** Gunnar Danbolt og Åse Enerstvedt: *Når voksenkultur og barns kultur møte*. En evalueringsrapport om de kulturformidlingsprosjekter for barn som Barnas Hus, Bergen, har satt i gang, 1995, 134 sider.
- Rapport nr. 1 *:** Mie Berg Simonsen: *Evaluering av Landsdelsmusikerordningen i Nord-Norge*, 1995, 90 sider.

Notatserien

- Arbeidsnotat nr.36:** Ellen Os: *Klangfugl - kulturformidling med de minste*. Rapport fra et forprosjekt i regi av Norsk kulturråd, 2000.
- Arbeidsnotat nr.35:** Kristin Ellefsen, Christian Lund, Ane Aamodt (red.): *Rom for kunst*. Rapport fra dagsseminar i regi Norsk kulturråd, 2000.

- Arbeidsnotat nr.34:** Svein Bjørkås: *Danse med ulver*. En analyse av virksomheten ved Nye Carte Blanche Danseteater AS 1996-1999. 1999, 29 sider.
- Arbeidsnotat nr.33:** Jørgen Langdalen og Per Mangset (red.): *Kultursektor i endring*. Rapport fra et forskningsseminar om kommunal kultursektor, 1999, 66 sider.
- Arbeidsnotat nr.32:** Halvor Fauske og Roel Pujik: *Ungdommens kultur mønstring og andre kulturtiltak for barn og unge – et kommuneperspektiv*, 1999, 95 sider.
- Arbeidsnotat nr.31:** Anne Wiland: *Skjønnheten og utstyret. Produksjonsnettverk for elektronisk basert billedkunst*. Innstilling fra arbeidsgruppe oppnevnt av Norsk kulturråd 1997, 1999, 54 sider.
- Arbeidsnotat nr.30:** Anton Fjeldstad: *Norsk kulturråds innkjøpsordning for ny norsk faglitteratur for barn og ungdom 1996–1998 – ei evaluering*, 1999, 45 sider.
- Arbeidsnotat nr.29 *:** Dag Grønnestad: *Distribusjon og markedsføring av norske fonogrammer i de smale genrene*, 1999, 79 sider.
- Arbeidsnotat nr.28:** Anton Fjelstad: *På ramnevengar til utlandet? MUNIN og faglitteraturen 1996-1998*, 1998, 36 sider
- Arbeidsnotat nr.27:** Halvard Vike og Erik Henningsen: *Evaluering av "Nasjonalt nettverk for dokumentasjon av barns kultur*, 1998, 31 sider.
- Arbeidsnotat nr.26 *:** Jorid Vaagland: *Norsk kulturråds innkjøpsordning for samtidskunst og kunsthåndverk*, 1998, 68 sider.
- Arbeidsnotat nr.25:** Nils Asle Bergsgard, Erik Henningsen og Joar Sannes: *En evaluering av prøveprosjektet "Alternativ musikkundervisning" ved Dissimilis Kultur- og Kompetansesenter*, 1998, 60 sider.
- Arbeidsnotat nr.24 *:** Hilde Rudlang: *Barn og unges boklesing - en kunnskapsoversikt*, 1998, 44 sider.
- Arbeidsnotat nr.23:** Einar Økland: *Lynnesvägar - ein tøddel kystkultur*, 1998, 14 sider.
- Arbeidsnotat nr.22:** Sigurd Allern, Nils Asle Bergsgard og Brynjulv Eika: *Evaluering av tidsskriftet Kulturnytt*, 1997, 48 sider.
- Arbeidsnotat nr.21 *:** Arnfinn Åslund: *Bjørnstjerne Bjørnson og norsk kulturpolitikk*, 1997, 15 sider.
- Arbeidsnotat nr.20 *:** Øivind Danielsen: *Kommunale og fylkeskommunale utgifter til kulturformål 1991-95*, 1997, 48 sider.

- Arbeidsnotat nr.19:** Ellen Aslaksen: *Flerkulturelle tiltak i kultursektoren*, 1997, 46 sider.
- Arbeidsnotat nr.18:** Mie Berg Simonsen: *Musikkdilla*. Evaluering av et samarbeidsprosjekt mellom Norsk kulturråd, NRK og Rikskonsertene, 1997, 36 sider.
- Arbeidsnotat nr.17 *:** Aslaksen, Bjørkås, Mangset, Rønning: *Om St meld nr 47 (1996-97)'Kunstnarane'*, 1997, 30 sider.
- Arbeidsnotat nr.16 *:** Erling E. Guldbrandsen: *Evaluering av Oslo Sinfonietta*, 1997, 89 sider.
- Arbeidsnotat nr.15:** Georg Arnestad og Ove Osland: *Fritidskulturlivet i Norge - ein forstudie*, 1997, 63 sider.
- Arbeidsnotat nr.14:** Nils Asle Bergsgard: *Kunstskoleforsøket for barn og unge, 1994-96. En oppsummering av erfaringer*, 1997, 30 sider.
- Arbeidsnotat nr.13:** Ellen K. Aslaksen: *Evaluering av Kulturdepartementets utstillingstipend for billedkunstnere, kunsthåndverkere og frie fotografer, og Norsk kulturråds debutant- og utyrstøttestøtte*, 1997, 43 sider.
- Arbeidsnotat nr.12 *:** Jon Bing: *Rettslige aspekter ved elektronisk formidling av materiale fra arkiv, museum, bibliotek, universitet og visse andre institusjoner*, 1996, 24 sider.
- Arbeidsnotat nr.11 *:** Georg Arnestad og Lidvin M. Osland: *Norsk kulturråd og det frivillige kulturlivet*, 1996, 10 sider.
- Arbeidsnotat nr.10:** Ellen Aslaksen, Svein Bjørkås og Per Mangset: *Kunstnerkår og kunstner politikk. Tre prosjektbeskrivelser*, 1996, 43 sider.
- Arbeidsnotat nr. 9 *:** Viggo Vestel: *Evaluering av «Oslo Groove Company»*, 1996, 38 sider.
- Arbeidsnotat nr. 8 *:** Jon Bing: *Gjenbruk av Norsk rikskringkastings arkivmateriale*, 1996, 11 sider.
- Arbeidsnotat nr. 7 *:** Arvid O. Vollsnes: *Fonogramproduksjon og -distribusjon i Norge*, 1996, 54 sider.
- Arbeidsnotat nr. 6 *:** Geir O. Rønning: *Evaluering av opplæringsprogrammet KULTUR OG REISELIV*, 1995, 37 sider.
- Arbeidsnotat nr. 5 *:** Knut-Arne Futsæther: *Kartlegging av programinnholdet i P4*, 1995, 21 sider.
- Arbeidsnotat nr. 4 *:** Knut-Arne Futsæther: *Kartlegging av programinnholdet i nærradioer*, 1995, 78 sider.

Arbeidsnotat nr. 3 *: Geir H. Moshuus: *Kulturentreprenører i det flerkulturelle Norge. En evaluering av Internasjonalt Kultursenter og Museum*, 1995, 47 sider.

Arbeidsnotat nr. 2 *: Geir R. Johansen: *Evaluering av BIT 20 Ensemble*, 1995, 34 sider.

Arbeidsnotat nr. 1 *: Geir O.Rønning (red.): *Evaluering av prosjekter i Norsk kulturråd*, 1995, 27 sider.