

Lad **fans** finansiere din musik

I udlandet crowdfunder adskillige musikere udgivelserne af deres albums, og musikere har også haft succes med at lade deres fans medfinansiere deres musik i Danmark. Tiden er moden til at endnu flere danske musikere crowdfunder, for fans er villige til at sponsere musik.

Af Hanne Olsen



Gennem Danmarks første crowdfunding-site, boomerang, har en del musikere haft succes med crowdfunding. Michael Eis, som står bag boomerang, mener, at mange flere musikere burde benytte sig af muligheden.

Der kom for alvor fokus på muligheden for at få fans til at donere udgivelsen af musik, da Michael Møller vandt Spotifyprisen Årets Innovator ved Danish Music Awards i 2011. De store udenlandske sites Kickstarter, Indiegogo og Sellaband bugner med musikprojekter. Og siden Danmarks første crowdfunding-site, boomerang, åbnede for et års tid siden, har en del musikere crowdfundet der. Michael Eis, der står bag boomerang, mener, at mange flere burde benytte sig af muligheden. For især musikere har succes som crowdfundere – både i Danmark og udlandet.

"Fundere vil gerne have noget igen som tak for deres økonomiske bidrag – nogle incitamenter. Og musikere har meget at give igen. De kan give koncertbilletter, invitere med i studiet, give signerede cd'er og plakater eller lave VIP-arrangementer for deres fans," siger han.

Billig og effektiv

Det er gratis at oprette et projekt på et crowdfunding-site, ligesom du får gratis rådgivning og adgang til sitets netværk i processen. Først når du har fundet det beløb, du har sat dig som mål, betaler du en procentsats til sitet. På boomerang er det fem procent af det samlede beløb.

"Det er et billigt og seriøst alternativ. Alle kan komme på nettet og bruger YouTube, MySpace, Twitter og Facebook. Og hvis blot én procent af dit netværk synes, dit projekt er fantastisk, så spredes budskabet hurtigt. Du betaler til boomerang, når hele beløbet er fundet. Lykkedes det ikke for dig, er det gratis," fortæller Michael.

Investor i dit projekt

Når du crowdfunder et projekt, er hele essen-

sen at aktivere dit netværk effektivt. Det kommer ikke af sig selv. De, der bruger mest tid på projektet, får flest penge. De første penge skal komme fra dem, der kender dig i forvejen. Resten kræver, at du gør en indsats på de sociale medier og taler højt om projektet. Og indstil dig på, at det tager tid at skabe noget nyt.

"Jeg har mødt folk, der synes, det er besværligt. Men det er en investering, der skaber ambassadører til dit nuværende og dine kommende projekter. Gør du dine fundere til fuldblodsfans, så arbejder de for dig," siger Michael.

Mange crowdfundere får mere end penge ud af det. Ofte følger der også fans med, som gerne stiller op med praktisk hjælp, når projektet skal afvikles. De vil nemlig gerne være en del af kunstnernes succes. ■

Crowdfunding **realiserede** ny ep

Sangeren Ulrik Elholm har netop udsendt en ep, som er finansieret med crowdfunding. Udover at have fået indsamlet 70.000 kr. fra fans i hele verden, har han også fået skabt stærke kontakter i udlandet.

Da Ulrik for nogle år siden læste om Sellaband.com, oprettede han sig på sitet. Ikke fordi han forventede, at pengene ville strømme ind, men for at få feedback på sin musik.

"Jeg blev overrasket over, at folk begyndte at sponser min musik. Den første var en tysker, som gav mig en opsang. Han sagde, jeg skulle lægge flere billeder ud og være mere seriøs omkring mit projekt. Og så blev jeg bidt af det og gik seriøst ind i at crowdfunde," fortæller han.

Ulriks fans har sponseret alt fra 50 kr. til 12.000 kr. pr. person. Og selv om det gik stærkt i begyndelsen, så har han også haft nedture undervejs, ligesom det har taget tid at indsamle de 70.000 kr. Nogle fundere blev



"Folk er så dedikerede, at man tror, det er løgn. Jeg har fået så meget feedback og bekræftelse. Og det er sundt, når man som musiker kan være usikker på sig selv," fortæller Ulrik Elholm, der fik 70.000 kr. via Sellaband.

utålmodige undervejs og trak deres donationer tilbage igen. Men Ulrik følte sig ikke klar til at indspille et album. Først da en canadisk producer kontaktede ham og sagde, at han havde

musikere og studie klar i Canada, lukkede Ulrik budgettet og rejste. Ulrik producerede et helt album i Canada, men da han synes, det stak i for mange retninger, valgte han de fem sange til udgivelsen af den nye ep i Danmark.

Internationalt netværk

Den canadiske producer fandt Ulrik på Sellaband.com, ligesom Ulrik har fået flere andre professionelle kontakter på sitet.

"Folk er så dedikerede, at man tror, det er løgn. Jeg har fået så meget feedback og bekræftelse. Og det er sundt, når man som musiker kan være usikker på sig selv," siger han.

Mange af Ulriks fundere har også meldt sig som frivillige hjælpere til at lave lys og uddele flyers.

"Jeg har så mange dedikerede fans i Holland, at jeg sagtens kunne lave en koncert der. Også pladeselskaber holder øje med crowdfunding-sites, så det åbner mange døre," fortæller Ulrik.

Gør dig umage med at takke

Ulrik pointerer, at det er vigtigt at takke de mennesker, der funder ens musik. Han har bl.a. lavet en video, hvor han takker sponsorerne, >>

MIPRO

Nye godkendte frekvenser !

Trådløse mikrofonsystemer af høj kvalitet

Let betjent Autoscan knap,
sikrer valg af støjfri frekvens

ACT-51 & ACT-52

ACT-5T

ACT-5H



Import & distribution

SC SOUND A/S

Telefon +45 43 99 88 77

mail@sc-sound.dk

www.sc-sound.dk

SC
40
1972 - 2012

ligesom han er meget omhyggelig med at takke personligt og opdatere på, hvad han laver på Sellaband.

"Man er nødt til at engagere sig. Omvendt så skal du også passe på med ikke at love for meget, for det er enormt tidskrævende," siger Ulrik, der bl.a. signerede, pakkede og sendte 1000 cd'er til sine sponsorer.

Ulrik inddrager også sine sponsorer i sine arbejdsprocesser. Han har fx lagt et nummer ud i tre forskellige tonearter, og bedt sine fans udtale sig om dem, ligesom han har delagtig-gjort dem i udvælgelsen af coverbillede.

"Det er vigtigt, at funderne føler, de er med i processen, så giver de til gengæld også en masse igen. Både i form af penge og engagement i dig og din karriere," siger han.

Ulrik er ikke i tvivl om, at crowdfunding også er en del af hans fremtid i musikbranchen. Hans næste projekt bliver at crowdfunde en turné.

SÅDAN CROWDFUNDER DU

1. Vælg den rigtige platform

Vælg et crowdfunding-site der, hvor dit publikum er. Skal du fx crowdfunde en turné i udlandet, kan det være en idé at vælge en platform i det land, turnéen skal foregå. Og vælg en seriøs platform, der ikke forlanger for meget i provision.

2. Præsenter dit projekt professionelt

De projekter, der har en videopræsentation, er dem, der får fundet deres projekter. Lav en god præsentationsvideo evt. med klip fra prøvesalen.

Lav en grundig og ærlig pitch, hvor du præsenterer dig selv og projektet.

3. Lav nogle gode incitamenter

Sørg for at tilbyde dine fundere noget, der har høj værdi for dem. Jo mere de sponsorer, des mere skal du give dem igen. Lad dem evt. selv komme med forslag til, hvad de kunne tænke sig at få.

4. Skaf de første fundere selv

En tommelfingerregel er, at de første tredive procent af pengene skal komme fra dem, du selv kender. Så grib fat i netværket.

5. Markedsfør aktivt

Hav en konstant aktiv dialog med dem, der har støttet og skal støtte, og gør det samlet, så alle kan følge med. Vær omhyggelig med at sige tak til dine fundere. Brug de sociale medier flittigt og lav pr. Hyr evt. et pr-bureau. Du kan indregne beløbet i det, der skal crowdfundes.

Deler overskuddet af pladesalg med fans

Sangeren Kris Herman er gået radikalt anderledes til værks end den traditionelle måde at crowdfunde på. Det er blevet til en hel fanklub og en forretning, hvor han sælger andele i sine projekter og deler overskuddet af sit pladesalg med sine fans.

I følge Kris Herman skal man være noget af en iværksætter for at kunne crowdfunde sin musik. Og at han selv lever op til sine ord, har han bevist. Hans andet album "Satisfy" blev udgivet i 2012 med økonomisk støtte fra hans fans, som han har samlet i fan-netværket Krisherman's Friends. Tanken bag crowdfunding er ikke, at funderne skal have afkast af overskuddet. Alligevel er det den model, Kris har valgt at bruge for at få finansieret sit seneste album.

"Jeg er opvokset i et bofællesskab og er grundlæggende af den opfattelse, at hvis folk giver mig noget, så skal jeg også give noget igen. Derfor tilbød jeg mine fans at få andel i projektets omsætning – et afkast for deres investering," siger han.

Kris har etableret selskabet Kris Herman ApS, der udgiver hans musik. Budgettet for "Satisfy" lød på 550.000 kr. Han delte projektet op i 100 andele af 5.500 kr., hvoraf de 49 blev sat til salg blandt fans. Hans eget selskab beholdt de resterende 51, for på den måde at signalere, at han selv bærer den største økonomiske risiko i projektet. Kris hyrede en advokat



Kris Herman har bygget en fanskare op via sin hjemmesiden, der tilbyder ham hjælp til både hjemmeside, uddeling af flyers og salg af cd'er. Han har organiseret alle sine fans i Krisherman's Friends, der nu eksisterer i over 30 byer landet over.

til at udforme et investeringsdokument, så der var rene linjer mellem ham og investorerne.

"Jeg har ikke lagt skjul på, at folk i princippet har købt en lotterikupon, hvor de ikke er sikre på et afkast. Jeg har solgt 5.000 eksemplarer af mit første album, så det har givet mine fans en tro på projektet. Samtidig lægger projektet op til, at mine fans kan få op til 200 % i tilbagebetaling over to år, og det håber jeg lykkes," smiler Kris.

Virksomhed sponserede første album

Pengene, som Kris Herman ApS selv har smidt i projektet, er bl.a. rejst ved salg af Kris' første

album "I see you see me". Albummet blev produceret med bl.a. sponsorstøtte fra Hi-Fi Klubben. Kris spillede 17 festivaler med Hi-Fi Klubbens banner på scenen. Til gengæld fik han penge til albummet up front.

"Som ukendt kunstner skal man være kreativ, når man skal booke 17 koncerter. Med aftalen med Hi-Fi Klubben kunne jeg tilbyde festivalerne at komme med egen scene, eget gear og crew til en rimelig pris. Jeg solgte "I see you see me" ved koncerterne, og fik samtidig skaffet mig en masse fans," fortæller Kris.

Organiserede fans

Kris' fanskare voksede støt og roligt, og da de begyndte at tilbyde ham hjælp til både hjemmeside, uddeling af flyers og salg af cd'er organiserede han dem i Krisherman's Friends. De eksisterer nu i over 30 byer landet over.

"Jeg kommunikerer meget med dem og er også med til at finansiere sociale aktiviteter for dem. De får bl.a. backstage-adgang til koncerter og festivaler. Det er vigtigt, de ved, at jeg værdsætter deres engagement og deres tid, men jeg er sikker på, de er med pga. fællesskabet og følelsen af, at vi løfter i flok," siger Kris.

For Kris er det en nødvendighed at gå til musikbranchen med en god forretningssans. Han vil gerne blive ved med at være uafhængig af pladeselskaber, booker og manager. Han håber, at han fortsat kan udgive albums og sætte tours op i samarbejde med sine fans – også økonomisk.