

INTERJÚ A MUSIC NORWAY  
VEZETŐJÉVEL, KATHRINE SYNNESEN  
FINNSKOGGAL.

## MEG KELL MUTATNI, HOGY A TŐKE VISSZATERMELŐDIK.

A Music Norway a norvég zeneipar állami finanszírozású kirakatintézménye, de ebben semmi pejoratív nincs, hiszen egy külföldi szakmabeli jó eséllyel tényleg az ország zenéjének exportálásáért és promótálásáért felelős szervezettel találkozunk először. Van példa jól működő állami popzenei finanszírozásra és célmegvalósításra? Az MN vezetőjével beszélgettünk oslói irodájukban.

INTERJÚ DÖMÖTÖR ENDRE. FOTÓ ILJA C. HENDEL.

### Milyen céllal jött létre a Music Norway?

A norvég zene exportálásának céljával. Norvégiában minden kulturális szektornak megvan a maga exportszervezete: a filmnek, a színháznak, a táncnak, a kézművességnek. Pontosan úgy, ahogyan bevételt képező más iparágaknak, mint például a halereskedelemnek, az olajnak és így tovább. Alapítványként működünk, amit a kulturális minisztérium finanszíroz, de kapunk támogatást a kereskedelmi minisztériumtól is. Ugyan nem ők a munkaadóink, de feljűk tartozunk elszámolással. Minden munkánkat, stratégiánkat, aktivitásunkat, támogatásunkat és projektünket a zeneipar szükségleteire alapozzuk. Úgyhogy az időnk egy jó részét azzal töltjük, hogy a népzenei szövetséggel, a jazz szövetséggel, a független lemezkiadók szövetségével, a jogtulajdonosokkal, jogvédő szervezetekkel, magukkal a művészekkel beszélgetünk és megpróbáljuk kideríteni, hogy éppen mire van szükségük ahhoz, hogy nemzetközileg is megmutathassák magukat. Mit kell tennünk azért, hogy támogassuk szükségleteiket? Évente alakítunk ki új stratégiákat, tervezeteket és azok szerint igyekszünk segíteni mindenkit. Három szinten dolgozunk. Az első szinten a kompetenciakiépítés zajlik. Rengeteg szemináriumot, előadást tartunk, fesztiválokra járunk, művészekhez megyünk, művészeket fogadunk itt az irodában, ahol minden fontosabb stílusnak külön osztálya van. Aztán útmutatókat adunk ki például arról, hogy hogyan lépjen be egy művész a lengyel, netán a magyar piacra. Ezek az alsószintű eszközeink arra, hogy a nemzetközi piac felé tereljük az előadókat. A második szinten már konkrétan foglalkozunk azzal,


hogy válhat egy zenekar nemzetközibbé, piac készsé. Vannak pénzügyi alapjaink, amiből nemzetközi turnékat, találkozókat tudunk támogatni. És számos program, ami az iparági építkezést segíti elő. Üzlettervezés, cégépítés, médiatréning és így tovább. Ezt némileg a legfelső szinten is végesszük, de itt már az exportkés előadókkal foglalkozunk. Nagyobb támogatásokkal, ösztöndíjakkal tudunk művészeket segíteni, ugyanakkor a cégeket is hasonlóan komolyabb módon támogatjuk, például ha egy lemezkiadó nemzetközi figyelmet vív ki, akkor az ő nemzetközi piaci pozíciójuk erősítését segítjük elő. Ezen a szinten már nagyon specifikusan dolgozunk egyes művészekkel és cégekkel. Ahhoz, hogy a norvég előadókat export-készé tegyünk, szükség van egy ilyen felépítményre és szükség van arra, hogy a zenészek körüli teljes iparágat is export-készé tegyünk.

### Milyen szinten felügyeli a folyamatokat az állami finanszírozó, a kulturális minisztérium?

Nem szólnak bele a tényleges működésbe, az úgynevezett karnyújtásnyi távolság elve érvényesül köztünk. Van egy megbízásunk tőlük arról, hogy mit kell teljesítenünk. A Music Norway célja, hogy növelje a norvég zeneipar bevételeit, tehát a feladatunk, hogy ezek a számok évről-évre emelkedjenek. Bizonyítaniunk kell, hogy megéri az iparágba fektetnie az államnak, ami azt is jelenti, hogy fel kellett építenünk egy struktúrát, ami ennek mérését szolgálja. Az exportbevételeket számszerűsíti és összesíti. Ha pénzt kapsz, azt jól kell felhasználni és értéket kell vele teremteni, ami konkrét bevétellel alakul át. A politikusok

sokszor nem látják át, hogy mire adnak pénzt, tehát pontosan meg kell nekik mutatni, hogy akár csak egy befektetőnél, a tőke visszatermelődik.

### Hogyan termelődik vissza a befektetés a norvég zeneiparban?

Európában az egyik legnagyobb növekedést a kulturális szektor érte el az elmúlt időszakban. Úgyhogy most elsősorban a kreatív iparág építésén dolgozunk. Ketté kellett választanunk a támogatási rendszert, mert a művészek igényei és a zeneipari szegmens igényei eltérnek, de mind a kettőt egyszerre kell fejleszteni, különben az egyik lóg a levegőben a másik nélkül. A zenészek támogatása egy ideje már kellően biztosított, most az iparág felhúzásához keressük a forrásokat, ugyanis az adóiban visszaforgatott bevétel leginkább ott keletkezik. Tehát a nemzetközi piacra kilépő norvég művészeknek olyan norvég cégek, lemezkiadók, koncertszervezők, jogkezelők kellene, akik ezeket a feladatokat nagyban, nemzetközileg is el tudják látni. Hogy például ne svéd jogkezelőnél kössenek ki egy értékes művész bevételei. Most ez a legfontosabb cél: ha van egy tehetséges, nemzetközi potenciállal bíró előadó, akkor a jogdíjai Norvégiába folyanak vissza és kompatibilis norvég menedzsment intézze az ügyeiket. Az a-ha és a Röyksopp történetét használjuk folyamatosan. Mindketten külföldi céggel szerződtek, sem pénz, sem szakemberek, sem hálózat nem került vissza, épült ki Norvégiában a két legnagyobb norvég előadó sikereiből. Pont ezért jött létre a Music Norway. 

*A beszélgetés az Oslo World Music Festival és a Hangvető jövőtárból valósult meg.*