

Artist Manager – musikbranchens "chief whip"! En introduktion – Promus 2023!



Hvorfor en artist manager?



- Store ændringer i musikbranchen.
- Ny nøglerolle for artister og bands.
- Fungerer ofte som ”projektchef”.
- Mere markant rolle end tidligere - i DK!
- Nye aktører – eks. The Bank, The MGMT, The Arrangement m.fl.
- Øvrige brancheaktører ønsker management.
- Vigtigt i forhold til det internationale arbejde.

Grundsten:

- Tillid
- Gensidighed
- Respekt
- Fælles vision
- Arbejdskemi
- Eksklusivitet





6 fokusområder:



1. Live
2. Recording
3. Publishing
4. The Brand
5. Audience Development
6. Social Media, Press & Stats.





- THE MUSIC MANAGER'S ROLE:
- *The manager's role covers the following areas...*
- **Representation** – acting as the artist's central link within and outside the music industry.
- **Strategic thinking** – planning the artist's career in a systematic and logical way.
- **Leadership** – leading the artist's development as a business and brand.
- **Decision-making** – looking at all the business options put forward to the artist, prioritising, negotiating and making the best possible decisions that drive the artist forward as a business.
- **Organisation** – coordinating artist activities and making sure they get to the right place at the right time, properly prepared and safe.
- **Implementation** – getting things done efficiently and effectively.

Arbejdsområder I:



- At optimere artistens muligheder for at udvikle sit kunstneriske og kreative potentiale.
- At yde artisten kompetent rådgivning i alle aspekter af artistens virkefelter.
- At kunne identificere den rigtige målgruppe for artisten.
- At søge at realisere de fælles mål og strategier, der er indgået med artisten.
- At skabe det bedst mulige netværk af partnere for artisten, med det mål at fremme artistens karriere – at kunne sætte det rigtige "hold".
- At være bindeled mellem artisten og de forskellige samarbejdspartnere
- At skabe øget indtjening for artisten.
- At være ansvarlig for artistens kontrakter og økonomi

Arbejdsområder II:



- At kontrollere gyldighed, indhold og overholdelse af indgåede aftaler på artistens vegne, herunder at inddrive og kontrollere de indtægter artisten skal modtage.
- At beskytte artistens rettigheder.
- At kontrollere og sikre overholdelse af eks. marketingplaner m.v. fra pladeselskaber, publishing m.v.
- At sikre kompetent, forsvarlig og etisk korrekt rådgivning.
- At undgå sammenblanding af interesser!

Hvad kræver det – eller hvad skal du kigge på som artist?:

- Kemi og social skills!
- Track record!
- Kompetencer!
- Status i hierakiet!
- Ressourcer!



- Diplomatiske egenskaber.
- Evne til at kommunikere.
- Evne at multi-taske.
- Forhandlingsevner.
- Arbejdsmoral og effektivitet!
- Netværk i branchen.
- International erfaring og netværk (især US, UK + Tyskland)



.. og så lidt gode råd!

- Kend dit publikum!
- Brug data!
- Vær ambitiøs!
- Læg en plan!
- Tænk globalt!
- Søg rådgivning hvis du er i tvivl!
- Lad være med at være et fjols – det er en lille branche!



Hvordan kigger manager på artisten?



- Kemi & social skills
- Kunstnerisk talent & genre!
- Arbejdsindsats & disciplin!
- Potentiale – marked & publikum!
- Track record!
- Nuværende – og fremtidige aftaleforhold!
- Generel økonomi!
- Relation til medier m.v.!
- Evt. personlige forhold/problemer!

Primære punkter i Managementaftalen:



- Parterne
- Afklaring af arbejdsområder - genstand
- Periode – udløbsforhold – ”sunset clause”, prøvetid & succeskriterier
- Eksklusivitet
- Provision & økonomi
- Forhold omkring udland, submanagement* m.v.
- Gensidige forpligtelser og rettigheder
- Fælles strategi
- Gruppe/solist-forhold
- Overdragelse
- Misligholdelse
-
- *= betyder, at manager kan (og måske skal!) indgå aftaler med andre managements i typisk store territorier – USA, UK, Tyskland m.v. Provision til submanagement, skal manager selv udrede af den aftale ”brutto”-provision

Show me the MONEY!!



- Et "no cure – no pay"-forhold – kun indtægter fra provision af aftaler som manager har indgået.
- Management-provisionen er max 20% af artistens (netto)-indtægter.
- Alt andet aftales case-by-case.

Udfordringer for danske managere!

- Begrænset marked og indtægtsgrundlag – nødvendiggør international strategi!
- No Cure – No Pay!
- Kræver brede kompetencer
- Kræver investering i opstart
- Kræver investeringer i internationalt netværk
- Fare for sammenblanding af interesser
- Ingen længerevarende rettigheder
- Ny organisation i DK/DAM – er i opstart, men ikke etableret som aktør.

Udvalgte managements:



- **The Bank (Jakob Sørensen, Katrine Ravn & Ole Nørup) – The Minds Of 99, Dophu, Joyce, Zar Paulo m.fl.**
- **Then We Take The World: (Kasper Færk & Mikkel Haaning) Lukas Graham & Julie Pavon**
- **ATC Management: (Rasmus Damsholt) Chinah, Phlake, Sekouia & Lowly**
- **The Music Company (Christian Backmann) – Clara, Mekdes m.fl.**
- **No Waw (Bjørn Nielsen): Jada**
- **Soul Camp (Thomas Børresen) : Medina, Drew Sycamore, Burhan G m.fl.**
- **The MGMT (Nicolai Winther): Iris Gold, Alexander Oscar m.fl.**

Booking & managements:



Beatbox Booking: Tina Dickow & Thomas Helmig
Peter Sørensen (rådgivende partner)

PDH: Tim Christensen & Sanne Salomonsen –
Henrik Seifert.

Yderligere information – kontakt:

promus 

Vester Allé 15

8000 Aarhus C

Tel: 53 89 20 19 – 20 21 20 19

Mail: jesper@promus.dk