

# Examensarbete

För högskoleexamen, grundnivå 1.

## Musik på rea

---

### - musikskapares syn på Epidemic Sounds

Författare: Gustav Sjöstedt

Handledare: Johanna Rosenblad

Examinator:

Ämne/huvudområde: Musik- och ljuddesign

Poäng: 7.5

Högskolan Dalarna

791 88 Falun

Sweden

Tel 023-77 80 00

### **Nya affärsmodeller inom musikindustrin – utifrån perspektivet av svenska låtskrivare, kompositörer, tonsättare och producenter**

När produktionsbolaget Epidemic Sound lanserades i Sverige med en affärsmodell för produktionsmusik som friköpte enskilda verk till en låg ersättning, följdes detta av en debatt där främst journalister och företrädare från förvaltningsorganisationer för upphovsrätt gav företaget skarp kritik för deras ersättningsnivåer och syn på kollektiva rättigheter, medan låtskrivare, kompositörer, tonsättare och producenter var frånvarande i diskussionen. Studiens syfte har varit att undersöka hur svenska musikskapare som Epidemic Sound vill engagera för komposition och produktion ser på företagets affärsmodell jämfört med STIM. Studien består av två delar som använt en kombination av metoder. Den första delen består av en litteraturstudie om digitaliseringen av musik och globalisering. Resultatet antyder att förutsättningarna för musikskapare försämrats på sju områden; konkurrensen mellan musikskapare har ökat, kraven på musikskapare har ökat, kostnaden för marknadsföring av musik har ökat, en trend av individuella rättigheter har minskat förhandlingsutrymmet av ersättning, musikintäkterna har minskat, teknikföretagen missgynnar enskilda musikskapare och det finns brister inom förvaltningsorganisationerna för upphovsrätt. Studiens andra del består av en netnografisk studie av två svenska musikforum, som analyserats med tematisk innehållsanalys. Urvalet avgränsades till forumstrådar som Epidemic Sound använt till att engagera musikskapare att skriva produktionsmusik åt företaget. Resultatet indikerar att musikskapare med ett nätverk inom musiksektorn som redan erhåller ersättning från STIM är mer negativa till Epidemic Sound och mer positiva till kollektiva rättigheter, än musikskapare utan nätverk inom musiksektorn och obetydlig inkomst från STIM, som är mer positiva till Epidemic Sound och neutrala eller negativa till STIM.

---

## Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Introduktion</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Teoretisk bakgrund</b>	<b>3</b>
	Forskning om musikindustrin	3
	Information från STIM och Epidemic Sounds	15
	Social teori	16
<b>3</b>	<b>Metod</b>	<b>18</b>
<b>4</b>	<b>Resultat</b>	<b>22</b>
	Resultat kvalitativ analys	22
	Forum 1: attityd till Epidemic Sound	23
	Forum 2: attityd till Epidemic Sound	23
	Forum 1: åsikter om STIM och kollektiva rättigheter	24
	Forum 2: åsikter om STIM och kollektiva rättigheter	24
	Resultat tematisk innehållsanalys	25
	Konkurrensen mellan musikskapare har ökat	25
	Kraven på musikskapare har ökat	26
	Kostnaden för marknadsföring av musik har ökat	27
	En global trend från kollektiva till individuella rättigheter	29
	Ökade krav och minskande intäkter av musikförsäljning	31
	Teknikföretagens nya affärsmodeller missgynnar musikskapare och små skivbolag	32
	Brister hos förvaltningsorganisationer för upphovsrätt	33
<b>5</b>	<b>Resultatdiskussion</b>	<b>36</b>
<b>6</b>	<b>Slutdiskussion</b>	<b>37</b>
<b>7</b>	<b>Referenser</b>	<b>40</b>

## 1. Introduktion

Genom historien har nya tekniska innovationer och utifrån dessa nya affärsmodeller styrt hur musik producerats, distribuerats och monetariserats – något som alltid följts av reaktioner från de som berörts av dessa förändringar. När produktionsbolaget Epidemic Sound anträdde den svenska marknaden var de inget undantag.

Epidemic Sound säljer royaltyfri produktionsmusik till producenter av radio, teve, film, webb och reklam. De erbjuder sina kunder fri tillgång till företagets hela låtbibliotek av funktionsmusik för ovan nämnda områden mot en fast månadsavgift. Företaget erbjuder sina kunder möjligheten att kostnadsfritt ladda hem obegränsat antal verk ur deras katalog och erbjuder musiken uppdelad i olika låtsektioner, så kallade ”stems”

Produktionsmusik eller ”library music” är katalogiserad musik med syftet att användas till rörlig bild.. Ofta är musiken skriven för ett allmänt användningsområde istället för att vara specialbeställd till en särskild produktion.

Företagets affärsmodell baseras på att Epidemic Sound friköper enskilda verk till en förhållandevis låg engångssumma av producenter, kompositörer, tonsättare och låtskrivare (fortsättningsvis kallade musikskapare i studien), oavsett i vilken utsträckning verket senare används i en faktisk produktion. Genom ett provisionssystem får musikskaparen möjlighet att förhandla om något högre ersättning upp till ett maxtak efter varje femtio sålda verk.

I sin affärsmodell har Epidemic Sound valt att helt undvika förvaltningsorganisationer för upphovsrätt och istället skriva direkta avtal med sina anslutna musikskapare, något de menar minskar administrationen hos deras slutkunder och ökar valfriheten för dem som skriver musiken.

Deras intåg följdes av ett publikt ordkrig mellan företaget och flera olika parter: förvaltningsorganisationer för upphovsrätt och kulturjournalister som menade att företaget bidrog till att försämra förutsättningarna för musikskapare (Gradvall, 2017-05-27). Kulturproducenter

inom film som upplevde att deras konstnärliga frihet begränsades när de tvingades använda Epidemic Sound:s utbud på grund av beslut från TV4 att använda företagets musik femtiosex minuter per tevetimme. Slutligen också public service-finansierad verksamhet, då främst Sveriges Television som ifrågasattes av journalister för att de köpt in musik från Epidemic Sound till sina produktioner med skattefinansierade medel.

Däremot har musikskaparna som är den svagaste parten som också drabbas hårdast av digitalisering, förändringar inom musiksektorn och förändringar inom upphovsrätten, varit nästan helt frånvarande i debatten.

Syftet med studien är att ta reda på hur svenska musikskapare som Epidemic Sound vill engagera för komposition och produktion ser på företagets affärsmodell jämfört med STIM, samt deras egna möjligheter att kunna leva på sin musik utifrån ett upphovsrättsligt perspektiv. Studiens syfte kan i sin tur avgränsas till två frågeställningar:

1. Hur upplever undersökta musikskapare försäljning av enskild verklicens för en engångssumma till Epidemic Sound?
2. Vilken syn har ett urval av svenska musikskapare på kollektiva rättigheter och förvaltningsorganisationer för upphovsrätt?

För att svara på dessa frågor används netnografi och en itterturstudie som metod. Litteratur om upphovsrättsindustrin och musiksektorn sammanställs och målar upp en bild av digitaliseringens förändringar inom musikområdet och dess påverkan på musikskapare. Utvalda forumstrådar om Epidemic Sound där företaget är en medverkande part, kodas, analyseras och kopplas till litteratursammanställningen.

Detta kommer att beskrivas genom en introduktion av studiens teoretiska ramar, genomgång av dess metod och därefter resultat, analys och diskussion.

## 2. Teoretisk bakgrund

### 2:1 Forskning om musikindustrin

Musikindustrin är en upphovsrätts-industri, där lagstiftad upphovsrätt möjliggör omvandlingen av musik till en vara. Kärnan i musikindustrin är att utveckla musikaliskt innehåll och personer, för att sedan licensiera användandet av detta till konsumenter och företag. För att möjliggöra det här behöver företagen skyddas av upphovsrätt (Wikström, 2009, s. 5). Syftet med upphovsrätt är att skydda upphovspersoner genom nationell lagstiftning och internationella överenskommelser (STIMs informationsavdelning, 1997, s. 25). Lagen ger upphovspersonen ensamrätt att bestämma över sitt verk och uppstår i och med verkets tillkomst.

Wikström skriver att upphovsrätten har anor från början av 1700-talet och att den i sitt tidiga skede endast omfattade litteratur samt var en nationell lag, vilket förändrades med Bernkonventionen i slutet av 1800-talet då upphovsrätten erkändes internationellt och över tid kom att omfatta fler former av upphovsrätt-relaterade delar (Wikström, 2009, s. 18). Konventionen introducerade också den moraliska rätten, där en upphovsperson ska bli erkänd som skapare av ett verk även om den ekonomiska rätten för verket sålts. Wikström skriver att denna del skiljer sig mellan olika länder och exempelvis USA och Storbritannien tolkar även denna del av upphovsrätten som en vara som kan säljas.

Upphovsrättsindustrin utmärker sig mot andra industrier genom sin osäkerhet, vilket kan härledas till flera orsaker (a.a, s. 22 - 23). Även om nya produkter är en risk i alla industrier, så är det svårare att förutse utfallet av en upphovsrättsskyddad produkt. Detta eftersom produkten endast kan utvärderas av kunderna efter att den har blivit producerad och tagits ut på marknaden. Generellt hanterar musikföretag denna risk genom att skriva kontrakt med flera musikskapare och sedan fokusera sina resurser på dem som konsumenterna visar sitt intresse för (Denisoff, 1975, genom Wikström, 2009, s. 24). Wikström menar att upphovsrätts-industrier har höga produktionskostnader för den första kopian, vilket sedan sjunker för den efterföljande reproduktioner och sammanfattar den praxis som följer utav detta i följande citat:

*”In other words, it makes much more economic sense to sell a single title to a large audience rather than sell the same number of items, but distributed across ten different titles”* (Wikström, 2009, s. 25).

Wikström skriver att den nya musikekonomin karaktäriseras av ett högt antal kopplingar mellan människor, fast med en liten kontroll över interaktionen mellan dessa. Musik erbjuds idag som en tjänst och det sker en ökad kreativ aktivitet hos amatörer – något som drivits framåt genom utvecklingen av den digitala mediateknologin. Även sättet att monetarisera musik har förändrats. Trots att licensiering länge har varit ett sätt för musikindustrin att försöka få medial uppmärksamhet för ett verk och öka försäljningen av en produkt, så har särskilt licensiering av musik till reklam och spel fått en ökad betydelse de senaste åren (Wikström, 2009, s. 85), vilket möjliggjort etableringen av Epidemic Sound.

Wikström skriver återkommande i *The Music Industry* att en av de viktigaste karaktärsdragen för den nya musikekonomin, är förmågan för amatörer att uttrycka sig kreativt. Genom teknisk utveckling så är det på många sätt enklare att spela in idag till en lägre kostnad än tidigare i kombination med att kostnaden för musikutrustning minskat drastiskt, vilket ökat förutsättningarna för fler musikskapare (a.a, s. 120 - 124). Samtidigt har kunderna blivit mer vana med reklam för musik, vilket fått följderna att musikföretag behöver göra mer marknadsföring än förut för att kunderna ska köpa ny musik, som i sin tur gett konsekvensen att färre artister i musikföretagens katalog får del av marknadsföringsbudgeten. Denna förändring gör att kraven ökat för nya musikskapare som musikföretagen väl arbetar med gällande deras erfarenhet och lyssnarbas, samt att musikföretagen arbetar och signerar färre musikskapare än före digitaliseringen (a.a, s. 126 - 129).

I den traditionella skivindustrin kunde en på varje tvåusen arbetande musiker få någon royaltybaserad inkomst från skivförsäljning och ännu färre leva helt på den inkomsten (Sinnreich, 2016, s. 157). Det fanns också en koncentration av musikskapare på Billboardlistan såväl som på radiostationernas rotationslistor, vilket gjorde att få musikakter stod för den större delen av intäkterna (a.a, s. 157 - 158).

När det gäller den nya musikindustrin delar Sinnreich upp den i tre olika affärsmodeller. Den första affärsmodellen är digital detaljhandeln och exemplifieras genom Itunes. Den följer samma modell som detaljhandel i allmänhet och är den affärsmodell som påminner mest om den gamla musikindustrins affärsmodeller. I denna affärsmodell menar Sinnreich att musikskapare får en ungefär motsvarande ersättning för en såld mp3 som de fick per låt vid försäljning av en CD (Sinnreich, 2016, s. 160). Den andra affärsmodellen är webbradio, där affärsmodellen skiljer sig nämnvärt från sin analoga motsvarighet i att musikskaparna får en mycket lägre ersättning. Den tredje och sista affärsmodellen är ”on demand”-strömning av musik (exempelvis Spotify och Pandora) som vuxit i popularitet och blivit en ökande källa för inkomst för musikskapare, skivbolag och förlag. Denna affärsmodell har ingen egentlig motsvarighet i den gamla musikindustrin och Sinnreich menar att det också är därför som musikföretag haft svårast att förhålla sig till den affärsmodellen (a.a, s. 161).

Ersättningen i denna affärsmodell varierar beroende på om den är reklamfinansierad eller kommer från prenumeranter, fast är generellt låg. I många fall får inte musikskaparna royalties när musiken spelas från deras skivbolag, utan det tillfaller bolaget – något som Sinnreich menar kan vara en bidragande anledning till att många musikskapare uttryckt missnöje över Spotify och i vissa fall även tagit bort sin musik från tjänsten (a.a, s. 162).

Mycket av tidigare forskning har fastslagit att piratkopiering har en mycket negativ påverkan på den generella försäljningen av musik. Aguiar och Martens ställer sig utifrån sin forskning frågande till den ståndpunkten och menar att illegal nedladdning kan tänkas påverka digital albumförsäljning mer än digital försäljning av singlar (Aguiar och Martens, 2016, s. 2). I övrigt visar deras analys inte att det finns en nämnbar negativ effekt mellan illegal nedladdning och digitalt musikköpbeteende, snarare agerar de två kanalerna som komplement åt varandra (a.a, s. 3).

Under 1900-talet förändrades den fysiska musikprodukten på många sätt, medan musikindustrins distributionkedja varit snarlik; musikskapare producerar musik, skivbolag marknadsför den och beundrarna konsumerar musiken (Graham, Lewis, Langer och Burnes, 2004, s. 2).



Digitaliseringen har gett tre stora förändringar för musikindustrin som också förändrat försörjningskedjan (Graham et al., 2004, s. 3):

1. De fysiska distributionskedjorna minskar i betydelse
2. Dominansen hos de stora skivbolagen minskar när det blivit lättare för andra aktörer att komma in i musikindustrin utan att själva behöva ett eget distributionssystem (a.a, s. 11)
3. Skivbolagens position minskar i betydelse

Detta har inneburit en förändring, som minskat sannolikheten att försörjningskedjan är inom samma företag. Istället har det tillkommit flera olika mellanhänder, som alla adderar kostnader och tar profit ur sin del (a.a, s. 8). De stora skivbolagen har investerat i de huvudsakliga musiktjänster som de levererar musik till, samt arbetar tillsammans med teknologiska parter för att utforma fler lösningar för distribution av musik (a.a, s. 9). Under digitaliseringen av musik har det även skett en förskjutning av betydelse från musikföretagen över till teknikföretagen (a.a, s. 16).

Genom digitaliseringen av musik kunde oberoende musiker kringgå den etablerade musikindustrins distributionsled, vilket gav många forskare förhoppningen om en demokratiserad digital musikmarknad (Arditi, 2014, s. 2). Digitalisering har sänkt kostnaderna för musikskapande och genom internet så har även kostnaden för distribution minskat (a.a, s. 3). Trots denna förenkling av distributionen har oberoende musikskapare en stor nackdel mot musikindustris företag, då lyssnarna tenderar att gilla musik som redan har en lyssnarbas till skillnad mot okänd musik (a.a, s. 5). Genom en sänkt distributionsbarriär ökar antalet musikaliska verk till den grad att det blir mer musik än lyssnarna kan navigera, detta menar Arditi är en avgörande anledning till varför majorbolagen ökat sin försäljning i relation till oberoende musikföretag. Då konsumenten tvingas använda distributionssystem som de är bekanta med för att kunna hitta musiken de söker, blir musikskaparna därmed mer beroende av varumärkesstärkning och kommunikationsinsatser i ”gammelmedia” där den etablerade mediaindustrin har stora fördelar (a.a, s. 6).

Vidare beskriver Arditi hur de stämningar som RIAA genomförde 2003 i USA mot användare som spred upphovsrättsskyddad musik, hade som syfte att skapa en osäkerhet runt användande av så kallad p2p-teknik och skapa en panoptisk effekt på användare som spred musik illegalt (a.a, s. 11).

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

Detta skedde i kombination med lanseringen av iTunes samma år som Apple genomförde tillsammans med musikindustrin som garanterade de etablerade majorbolagen profit från tjänsten (Arditi, 2014, s. 12).

Genom lanseringen av tjänsten skapades behovet av en ny part inom musikindustrin, en mellanhand som hjälpte oberoende musiker och skivbolag utanför majorbolagen att ladda upp musik till de digitala distributörerna mot en avgift och ofta en procentsats från varje såld låt (a.a, s. 13). Epidemic Sound agerar som mellanhand för produktionsmusik och arbetar direkt med enskilda musikskapare vilkas musik säljs vidare mot slutkund.

I Itunes utgångsläge exponeras musikskapare som är kontrakterade med majorbolagen, samtidigt som musiklyssnarna tenderar att söka efter musik i tjänstens utgångsläge snarare än att leta aktivt utanför det som rekommenderas (Ibid.). Itunes beskrivs som en ”Walmart för musik” då dess musikbibliotek är det största digitala biblioteket, vilket ger en hög sannolikhet att musiklyssnare vänder sig dit ifall denne vet att det är troligt att hen kan hitta musiken som lyssnaren söker där (a.a, s. 11).

En mediakoncentration har ökat hindren som oberoende musikskapare behöver ta sig över för att kunna tävla i en ”fri” marknad. De tre stora majorbolagen har kontroll över en majoritet musikskapare genom skivkontrakt, alternativt distributions- eller partnerskaps-överenskommelser med oberoende aktörer. En överhopad marknad ger också fördelar till majorbolagen, då det krävs mycket kapital för att marknadsföra deras anslutna musikskapare till Billboardlistan. Sammantaget har de tre stora majorbolagen enligt Arditi kunnat bibehålla sitt oligopol genom att öka ribban som oberoende musiker måste ta sig över för att konkurrera med deras musikskapare (a.a, s. 15).

På grund av musikindustrins struktur får många musikskapare en orättvis ersättning för sitt arbete, vilket har sin utgångspunkt i att många ekonomer och beslutsfattare utgår från att kreatörer och distributörer har gemensamt intresse – trots att det finns mycket som talar för att så inte är fallet (White, 2015, s. 4). Ett allmänt accepterande av upphovsrättslagar grundar sig i synen att konstnärers verk är till nytta för allmänheten. Lagen balanserar så att allmänheten å ena sidan får så

stor nytta som möjligt av konstnärens verk, medan konstnären i sin tur motiveras genom att bli namngiven och få ersättning för de verk som exponeras för publik (White, 2015, s. 6).

White menar att fördelning av återräkningen är obalanserad och är till musikföretagens fördel, något som underminerar motivet för upphovsrätt (a.a, s. 7). Tack vare den svaga förhandlingspositionen har ofta musikskaparen en mycket låg procentdel från intäkterna av sålda verk jämfört med sin part inom musikindustrin (a.a, s. 9). Utifrån ett välfärdsekonomiskt perspektiv är det av den anledningen motiverat med någon form av statlig reglering av relationen mellan musikskapare och musikföretag, då enskilda musikskapare har små möjligheter till rättvis kompensation på grund av ett svagt förhandlingsläge och en mycket hög intern konkurrens (a.a, s. 15 - 16). White skriver att för musikskaparen vore det mest ekonomiskt säkra att denne blev erbjuden en högre ersättning när intäktsflödet är lågt och en lägre andel när intäktsflödet är högt (a.a, s. 8).

Kirby har genom en serie olika experiment fastställt att framtida belöningar upplevs som mindre värda för människor än en omedelbar belöning (Kirby, 1997, s. 54). Denna försenade diskontering beskriver Kirby på följande sätt "*the sooner, the better*" (Kirby, 1997, s. 54). Detta är särskilt gällande när belöningen avser pengar, vilket tenderar att göra människor mer konservativa och mindre benägna att ta emot uppskjutna ekonomiska belöningar även om den är större än den ögonblickliga (a.a, s. 68).

I länder där Spotify är aktivt, minskar försäljningen av fysiska musikmedier. För mindre skivbolag är kostnaden för att administrera den strömmade digitala musiken ofta lika hög som intäkterna. Detta är den huvudsakliga anledningen till att många mindre skivbolag tagit bort sin katalog från strömningstjänster (Marshall, 2015, s. 180). Även jämfört med Itunes ger strömmad musik en lägre ersättning till skivbolagen och musikskaparna.

Kritiken mot Spotify och andra strömmade tjänster kan delas in i två. Den ena att tjänsten underminerar försäljningen av digital och fysisk media och därmed skapar en icke hållbar affärsmodell, och den andra att mikrobetalningar för varje strömmad låt devalverar värdet på musik

(Marshall, 2015, s. 181). Sammanfattningsvis menar Marshall att introduktionen av strömmad musik ger en ännu mer osäker tillvaro för musikskapare utanför majorbolagen och det är också de oberoende musikskaparna som påverkas mest av att strömmad musik minskar den digitala och fysiska försäljningen (a.a, s. 185).

I Martin Kretchmers intervjuer fastställs det att alla tillfrågade personer i studien påverkats av digitaliseringen, samt övergången till mediaproduktion med digital utrustning (Kretschmer, 2006, s. 7). Studien konstaterar att den förväntan som fanns på digitalisering att demokratisera distributionen av musik, inte har skett. Vissa av studiens intervjuer menade att självfinansiering inte är kostnadseffektiv då det krävs så mycket promotionarbete för att kunna placera låtar (Ibid.).

Kretschmer visar att royalties från uppföranderättigheter som samlas in genom förvaltningsorganisationer för upphovsrätt, fortfarande är en viktig och ökande del av musikskapares inkomster. Samtidigt som Kretschmer drar slutsatsen att upphovsrätten ger lite stöd till nischade musikskapare eller nya kreatörer som säljer iväg sina rättigheter billigt och att digitaliseringen har gett få ekonomiska fördelar till musikskaparna (a.a, s. 8).

Studien konstaterar också att det idag finns mycket som talar för att flera signifikanta kreativa element i samhället inte accepterar den nuvarande formen av upphovsrätt (Ibid.). Utifrån den kritik som riktats till Epidemic Sound från förvaltningsorganisationer för upphovsrätt kan företaget anses vara ett sådant element.

Kretschmer summerar sina resultat med att dagens upphovsrätt varken tycks hjälpa samhällets kreativa bas eller göra kulturellt material tillgängligt i en legal form som tillåter kreativt återanvändning (a.a, s. 9).

Wlömert och Papies studie av Spotify visar att konsumenter som börjar använda strömmade tjänster konsumerar signifikant mycket mindre musik efter övergången, detta gäller särskilt gäller de som använder ett betalkonto på strömningstjänsten (Wlömert och Papies, 2016, s. 315). Övergången till strömmade musiktjänster har en avgörande negativ betydelse för musikintäkterna. För skivbolag

kan strömmad musik däremot vara något positivt, fast för musikskaparna är det negativt då strömmad musik ofta inte är reglerad i deras skivkontrakt (Wlömert och Papies, 2016, s. 325). Studien menar därför att musikskapare förlorar inkomster på strömmad musik och att detta bör speglas i deras förhandling med skivbolag eller liknande part.

Även Galuszaka:s studie utgår från idén att disintermediering av musik borde leda till en demokratisering. I studien fastslår Galuszaka att disintermedieringen istället följts av nya mellanhänder och även om det har skett en direkt dialog mellan musikskapare och dess beundrare, är det oklart hur detta ska monetäriseras. Detta blir särskilt gällande då en stor del av musikskapare saknar erfarenhet, affärskunskaper och skivbolagens fackkunskaper (Galuszaka, 2015, s. 256).

Galuszaka menar att majorbolagen fortfarande dominerar musikindustrin och att det är de oberoende bolagen som blivit hårdast drabbade av digitaliseringen, något som Arditi menar till stor del beror på att enskilda musikskapare inte får publicera musik direkt på iTunes och andra digitala tjänster utan behöver en mellanhand (Arditti 2014 genom Galuszaka, 2015, s. 258). Vidare argumenterar Galuszaka att aggregatorer fått en ökad betydelse som mellanhand, men att det inte gynnat oberoende skivbolag och musikskapare. Då oberoende musikskapare sällan har en stor katalog att förhandla med, så är utrymmet för att få en förhandling och ett avtal som gynnar musikskaparen mycket litet och de hänvisas till förutbestämda kostnadstariffer (Galuszaka, 2015, s. 266). Majorbolagen har däremot ett mycket stort förhandlingsutrymme eftersom i stort sett ingen digital musikaffär eller tjänst klarar sig utan deras katalog och de kan därmed sänka transaktionskostnaden i avtalet (a.a, s. 267).

Sammanfattningsvis menar Galuszaka att distributionskedjan för musik är jämförbar med den innan digitaliseringen och att de stora skivbolagen har en stor fördel jämfört med mindre skivbolag och oberoende musikskapare, då systemet med aggregatorer gynnar majorbolagen redan från starten. Genom att enskilda musikskapare och mindre skivbolag tvingas sälja musiken till digitala affärer genom en mellanhand, sker det en negativ inverkan på musikmarknadens diversitet. En annan förändring i den nya musikekonomin jämfört med den gamla, är att de majorbolagen också äger eller är deläger de digitala skivbutikerna (a.a, s. 268).

Om musikskapare säljer sin musik genom de vanliga digitala skivbutikerna som flertalet använder, är det troligt att enskilda musikskapare går i förlust då de dels behöver betala aggregatorn för distributionen och dels den digitala skivbutiken vid försäljning av verk (Galuszaka, 2015, s. 268). Kaye menar den största anledningen till att majorbolagen inte redan köpt ut aggregatorer, är att de fortfarande har ett eget distributionsled ”in-house”. I sin studie argumenterar Kaye att allting rent historiskt talar för att majorbolagen kommer att köpa ut aggregatorer, vilket kommer ge följden att dessa kommer att likna sin föräldraindusti (Kaye, 2016, s. 80).

Vico menar att det är flera olika orsaker som resulterat i en minskande popularitet för förvaltningsorganisationer för upphovsrätt över hela Europeiska unionen. En anledning som denne beskriver är att vissa förvaltningsorganisationer missbrukat sin dominanta position (Vico, 2015, s. 8), en annan att förvaltningsorganisationer för upphovsrätt ackumulerat ersättning som inte distribuerats till deras medlemmar utan att det kunnat motiveras (a.a, s. 5). En tredje kritik mot förvaltningsorganisationerna för upphovsrätt är svårigheten att förhandla fram pan-europeiska licenser och därmed möjliggöra fler musiktjänster i likhet med vad som skett i den pan-amerikanska marknaden.

Vico menar att förvaltningsorganisationer för upphovsrätt är väsentliga för hela upphovsrättssystemet, fast lagarna borde förändras så att deras funktioner blir enklare, så organisationerna agerar i enlighet med initiativ för nya musiktjänster och slutligen för att tillgängliggöra den kultur som allmänheten önskar. Alla dessa delar har varit målet med det nya Europeiska legala ramverk för kollektiv hantering av upphovsrätt som arbetats fram inom EU (a.a, s. 12). Sammanfattningsvis menar Vico att det är förvaltningsorganisationerna själva som är högst ansvariga för den misskreditering som många uttrycker för dem idag (a.a, s. 14).

Förvaltningsorganisationer för upphovsrätt tjänar två intressen, musikskaparna å ena sidan genom att samla in och distribuera royalties och de som sänder eller spelar musik å andra, genom att tillgängliggöra musikaliska verk genom licensiering och därmed möjliggöra att spela dessa verk på radio eller offentliga platser (Street, Laing och Schroff, 2016, s. 3). Street, Laing och Schroff visar i sin studie att förvaltningsorganisationerna för upphovsrätt skiljer sig åt inom EU, vilket påverkar

vilka aktiviteter de prioriterar. En slutsats från deras studie är att EU-kommissionens reform gällande kollektiv hantering av upphovsrätt kommer att påverka förvaltningsorganisationernas prioritet och incitament ytterligare, med konsekvenser för såväl kreativ som kulturell diversitet inom Europa (Street et al., 2016, s. 16).

Pallas Loren menar att den redan fragmenterade upphovsrätten för musik har blivit ännu mer komplicerad genom introduktionen av olika internetjänster för musik och media. Detta gör det svårt för nya företag som vill starta livskraftiga musiktjänster eftersom de behöver licenser från multipla upphovspersoner för varje verk som ska användas, vilket för närvarande kräver mycket höga transaktionskostnader (Loren, 2014, s. 9).

De kreativa näringarna är den sektor som mest profant förändrats av digitaliseringen, vilket möjliggjorts genom utbyggnaden av bredbands-infrastruktur över Europa där 75% av invånarna idag använder internet (Acker et al., 2015, s. 9). Enligt författarna till rapporten *The Digital Future of Creative Europe* så är tillväxten i den kreativa sektorn digital (a.a, s. 14) och det är också kreativa industrier som dominerar EU-invånarens fritid, då 60% dagligen konsumerar produkter från den kreativa industrin. Film och teve-sidan av de kreativa näringarna står för 50% av omsättningen och samtidigt också för en stor del av sektorns tillväxt.

Musikindustrin är den del av de kreativa näringarna som påverkats mest av digitaliseringen, då intäkterna för försäljning av musik minskat med 45% sedan 2003, Trots detta menar författarna att det inte skett någon minskning på intäkterna till musikskapare och skivbolag, då livesidan ökat med 28% årligen sedan 2007 (a.a, s. 19). Författarna skriver dock att musikindustrin påverkats av en betydande minskning av arbetstillfällen de sista 10 åren (a.a, s. 24).

En förändring som skett genomgående inom den kreativa sektorn, är att digitaliseringen agerat som katalysator i migration från anställda av traditionella arbetsgivare till att bli oberoende underleverantörer och frilanskonsulter (a.a, s. 26). På grund av digitaliseringen har också musikindustrin förändrats och utvecklats till att bli beroende av en mixad ekonomi, som i stor omfattning är bunden till olika musikskapar- och skivbolags intäktsströmmar, exempelvis digital

försäljning, internet-återförsäljare, digitala framträdande royalties, sync-licenser, ringsignaler och olika varumärke-intäktströmmar som exempelvis reklamintäkter från YouTube (Acker et al., 2015, s. 34 - 35).

Rapporten visar att möjligheterna för exponering, placering och försäljning av musik har ökat väsentligt genom digitaliseringen, samtidigt som affärsklimatet blivit mer fragmenterat (a.a, s. 74). Forskningen visar också att konsumenter är beredda att betala för upphovsrättsskyddat material om det finns lämpliga affärsmodeller (a.a, s. 52).

Rapporten fastslår att en musikskapares lyssnare räknar med att kunna ha en kontinuerlig konversation med musikskaparen över olika kommunikationsplattformar, och att denne ska kunna erbjuda service utöver musiken (a.a, s. 67). Slutligen betonar rapportens författare att den etablerade idén med en stabil värdekedja kommer att ersättas med ett nätverk av relationer (a.a, s. 75).

Oberoende skivbolag och majorbolag reagerade olika på övergången från ett ägandebaserat lyssnande till licensiering av musiklyssnandet. Majorbolagen har fokuserat på stjärnartister med fokus att arbeta med ett fåtal och maximera avkastningen från dessa. De oberoende bolagen å sin sida har använt en modell med fokus på att hitta ny talang. Digitaliseringen har också inneburit en omvandling av musikskapare från en beroende underleverantör till en artistisk entreprenör, något som talar för att musikskaparen behöver ökade kunskaper i ekonomiska och juridiska delar av verksamheten (Primschitz, 2016, s. 9).

Till trots att kostnaden för att skapa musik minskat, har kostnaderna för inspelning och mstrering i många fall inte minskat då professionella utövare gör det arbetet i professionella studios som fortfarande har stora omkostnader (Nordgård, 2016, genom Primschitz, 2016, s. 10).

Digitaliseringen har enligt Primschitz ökat kravet på musikskapare att marknadsföra sig själva och antalet promotionbudskap har ökat, samtidigt som andra studier visat att musikskapare upplever det som svårt att tala om sin egen musik (Moeraran och Christensson 2013, genom Primschitz, 2016, s. 14).



I sin studie menar Primschitz att möjligheterna till försäljning genom digitala kanaler inte inneburit någon större ekonomisk skillnad för musikskapare som fortfarande tjänar lika dåligt som tidigare. Istället menar studiens deltagare att det är de nya mellanhänderna som fått de största fördelarna av den digitala utvecklingen (Primschitz, 2016, s. 24). Studien menar också att den tekniska utvecklingen av musikutrustning inneburit att ett ständigt ökat antal demos av en sämre musikalisk kvalitet skickas till skivbolagen, vilket fått till följd att många skivbolag inte längre tar emot demos utan istället rekryterar nya artister genom rekommendationer från sitt personliga nätverk (a.a, s. 24 - 25).

Primschitz anser att den förutspådda möjligheten att marknadsföra sig direkt till kunderna genom ökad möjlighet till direktkommunikation, inte fungerar i praktiken. Detta på grund av ett ökat "brus" av andra musikskapares budskap, vilket innebär att kostnaden för marknadsföring och pr som minst ligger kvar på samma nivåer som i den "gamla" musikekonomin. Många musikskapare tycker också att det är svårt att marknadsföra sin egen musik, delvis för att de har svårt att objektivt presentera sina egna verk och delvis för att det kräver kontakter och många tidsödande möten med aktörer inom musikindustrin (a.a, s. 27).

Kenneth Barr har i sina intervjuer med musikskapare funnit att upphovsrätten spelar en liten roll när dessa tagit sina kommersiella beslut. Det är också i början av sin karriär som de står inför flest avgörande beslut gällande sina upphovsrättigheter, samtidigt som det är då som de har som lägst kunskap om detta (Barr, 2016, s. 206). Något som talar för att Epidemic Sound:s modell med direkt ersättning är attraktiv för vissa musikskapare (Epidemic Sound, 2017-06-19)

Barr drar slutsatsen från sina resultat att musikskapare tidigt i sin karriär motiveras av att nå en bredare publik, vilket förändras ju längre de varit verksamma till att få ett fokus på att istället få ersättning för sitt musikaliska arbete. Barr drar också slutsatsen från sin insamlade data att ersättningar från förvaltningsorganisationer för upphovsrätt är långsamma i sitt naturliga tillstånd. För att generera pengar genom den ersättningsformen så krävs det en omfattande aktivitet i form av försäljning, strömningar av musik och liveframträdanden (Barr, 2016, s. 207).

## 2:2 Information från STIM och Epidemic Sounds

Upphovsrättslagen ger rätt till ersättning om ett verk spelas offentligt eller kopieras och ideell rätt att upphovspersonen ska namnges i samband med att verket används (STIMs informationsavdelning, 1997, s. 29). Upphovsrätten kan helt eller delvis överlåtas genom avtal med upphovspersonen (a.a, s. 31). I Sverige så är STIM förvaltningsorganisationen för upphovsrätt för kompositörer, textförfattare, bearbetare och musikförlag. Genom anslutningen till STIM överlåter rättighetshavaren sin lagliga rätt till ersättning för offentligt framförande, inspelning och mångfaldigande på STIM. STIM i sin tur ser till att den som spelat musik offentligt eller spelat in musik har tillstånd för detta genom en licens, samt betalar in en ekonomisk ersättning till STIM som sedan fördelas till den eller de med rätten till musiken (a.a, s. 33).

I sammanställningen STIM och upphovsrätt till musik (a.a, s. 22 - 23), beskrivs friköpt musik följande:

*Termen används för att beteckna den ersättning som erlagts för rätten att utnyttja viss på fonogram inspelad musik också inkluderar tillstånd från grammofonproducent och artist. Termen kan dock leda till missförstånd eftersom "friköpet" inte omfattar ersättning till STIM, vilken skall erläggas i vanlig ordning.*

Epidemic Sound förhandlar direkt med sina anslutna musikskapare och erbjuder dem en fast ersättning för varje verk som de köper, oavsett senare användningsgrad. Företaget är inte medlem i någon förvaltningsorganisation för upphovsrätt och samarbetar inte med musikskapare som är medlemmar i en förvaltningsorganisation för upphovsrätt (Epidemic Sound, 2017-06-18). Detta möjliggör för Epidemic Sound att sälja helt royaltifri musik fri från framförandeavgifter vidare till slutkund (Epidemic Sound, 2017-06-18). Epidemic Sound:s affärsmodell är uppdragsbaserad, där de anslutna musikskaparna fakturerar genom sitt företag eller använder en fakturerings tjänst för att erhålla sin ersättning (Epidemic Sound, 2017-06-18).

### **2:3 Social teori**

Standing menar att den neoliberal ekonomiska modellen bygger på tillväxt genom konkurrens, med avsikt att låta marknadsprinciperna genomsyra livets alla delar. En del i den neoliberal ekonomiska modellen är att länder bör öka arbetsmarknadens flexibilitet, med konsekvensen att risker och osäkerhet flyttas över till de som arbetar och deras familjer (Standing, 2014, s. 1, 5-6). Det som skiljer prekariatet från övriga samhällsklasser är de saknar gemenskap och istället utmärks av inbördes konkurrens (a.a, s. 12, 22). Standing menar att genom globaliseringen har den flexibla globala arbetsstyrkan ökat i omfattning, samtidigt som den inte följer det industriella samhällets klass-struktur utan istället kännetecknas genom sina osäkra arbetsvillkor (a.a, s. 6).

Prekariatet är inte nödvändigtvis initialt fattiga, tvärtom menar Standing att de i ökande grad kommer från löntagarklassen och är en väldigt homogen grupp. Fast klassens medlemmar delar istället förhållandet till kapital och samhälle, inkomstmönster, socialt utanförskap samt jobbosäkerhet oavsett social klass och inkomst. På grund av osäkerhet runt arbete och sociala inkomster saknar prekariatet en yrkes-baserad identitet, med konsekvensen att de inte känner sig delaktiga i en solidarisk arbetargemenskap (a.a, s. 12).

Tillfälliga jobb är en trolig indikator på en osäkerhet, fast för många som arbetar så utmärks deras tillhörighet till prekariatet av att de måste gå ner i inkomstnivå eller arbeta deltid för att få sysselsättning (a.a, s. 15). En annan aspekt som utmärker prekariatet är att de kännetecknas av en kortsiktighet med grund i den låga sannolikheten att de ska utvecklas på ett personligt plan eller bygga en karriär (a.a, s. 18).

Den kommersialisering av företag som skett till följd av globaliseringsperioden har varit en nyckeldel i en global arbetsprocess som gjort flexibla arbetsrelationer en nödvändighet, vilket särskilt haft två effekter för arbetstagare. Den första är att Kina, Indien och länder från det tidigare Sovjetblocket anslutits till den globala ekonomin med lite kapital och mycket låga löner, vilket ökat trycket på låga löner för världens övriga länder (a.a, s. 28). Den andra effekten är att bolag kommersialiserats i högre grad, vilket resulterat i att arbetsstyrkan blivit mer flytande och att arbetstillfällen flyttats ”offshore” inom bolagen eller ”outsourcats” till underleverantörer eller

partners. Detta minskar möjligheten för att bolag ska vara en plats där en arbetstagare kan bygga karriär och en ekonomisk säkerhet (Standing, 2014, s. 28) och följer en trend för arbetstagarna som går från kollektiva till individuella kontrakt.

En annan effekt av globaliseringen har varit att den sociala inkomsten omstrukturerats, med följden att personer med tillfälliga kontrakt har svårare att få ut sina olika former av inkomstförsäkringar och om det är möjligt får göra det till en högre kostnad, trots att de troligtvis behöver dem i högst utsträckning. Välfärdsstatens framväxt och företagsförmåner till sina anställda har gjort att lokalsamhället slutat förlitat sig på varandra, detta har framförallt drabbat prekariatet då båda dessa delar kommersialiseras och reduceras exponentiellt det senaste decenniet (a.a, s. 41, 44).

Den tyska socialfilosofen Georg Simmel förutspådde modernitetens utveckling redan i början av förra seklet. Grunden i Simmels resonemang är att alla människor har en immanent förmåga att skapa kultur, något som är varje persons syfte och sättet som människan sliter sig lös från naturen (Simmel, 1981, s. 168, 177 - 178). Genom modernisering, kapitalisering och urbanisering har individens subjektiva kultur mångfaldigats, med följden att det massproduceras objektiv kultur (a.a, s. 189 - 191 ). Detta har lett till ett överflöd av objektiv kultur i en sådan omfattning att intrycken är större än vad individen klarar av att värdera, då all kultur som individen möter presumtivt kan vara hen till gagn i sin egen utveckling (a.a, s. 171, 174 - 175). Följden av detta är att den moderna individen antingen blir likgiltig och aldrig når sin immanenta kulturella potential (a.a, s. 191), eller aldrig själv kommer till den nivå av sann subjektiv kultur som är individens syfte utan istället reproducerar andras verk. Simmel sammanfattar denna utveckling med ”*omnia habentes, nihil possidentes*” [ägande allt, i besittning av intet] (Ibid.). Detta är vad Simmel menar är kulturens tragedi, att den moderna kulturens präglas av en mångfaldigad objektiv kultur med en urvattnad verkshöjd, som i sin tur bidrar till att andra individer inte utvecklar sin immanenta subjektiva kultur och reproducerar det som redan finns. Kulturens tragedi är en ond spiral av sjunkande verkshöjd som slutligen bidrar till den blaséattityd som Simmel menar kännetecknar det moderna samhället (a.a, s. 192 - 194).

### 3. Metod

Ahrne och Svensson menar att kvalitativa metoder behövs för att upptäcka samhällslivets mekanismer (Ahrne och Svensson, 2015, s. 12). Den kvalitativa analysen tillåter en känslomässig förståelse av ett fenomen och en möjlighet till insikt om nya företeelser (Lantz, 2013, s. 46). Metoden tillåter människor att fritt beskriva sin uppfattning om det som studeras och det hen anser är betydelsefullt för beskrivningen av detta (a.a, s. 43), vilket gör det möjligt att utforska och analysera personens egna tankar och reflektioner.

Studiens urvalskriterier är avgränsade till användarkommentarer om Epidemic Sound, hämtade från Sveriges två största musikforum. Valet av musikforum föll sig naturligt då dessa i många år samlat musikutövare och varit den plats där olika aspekter av musikskapande och upphovsrätts-branschen diskuterats. Att valet föll på de två största svenska musikforum är tvåfaldigt. Dels för de har flest engagerade musikskapare och dels för att de når såväl professionella som amatör och flera olika musikstilar. För att kunna studera en variation av synsättet på Epidemic Sound valdes forumstrådar som var längre än tio sidor och bestod av diskussioner som startats av Epidemic Sound eller associerade personer, där företaget var närvarande i diskussionen.

Undersökningen genomfördes med en netnografisk studie, utifrån att sammanhanget som studeras *”har en aktiv, regelmässig kommunikation eller interaktion”* (Berg, 2015, s. 79). Vidare skriver Berg att *”sammanhanget behöver uppvisa en stabilitet i form av att det finns en kärna av aktörer som kommunicerar med varandra med en viss regelbundenhet”*. Således faller de utvalda forumstrådarna inom ramarna för en netnografisk studie. Undersökningen genomförde även en omfattande litteratursammanställning runt digitaliseringen av musik för att kunna placera resultaten från den netnografiska studien i ett sammanhang.

Berg skriver följande om internet *”En viktig egenskap hos internet är att det numera inte enbart är möjligt att umgås i diskussionsforum utan att dess främsta byggsten utgörs av ett användargenererat innehåll”* (a.a, s. 52). Netnografi handlar därmed om att uppnå en kulturell

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

förståelse av människor och grupper sociala sociala interaktion och innehåll online (Kozinets, 2015, s. 76).

För att hitta material att undersöka, har studien sökt på nyckelorden Epidemic Sound i respektive forums sökfunktion. Materialet samlades sedan in genom att spara forumdiskussioner som motsvarar studiens urvalskriterier som pdf-filer.

Kozinets skriver att vid manuell kodning av data bör datamängden begränsas till en relativt liten mängd data som fångar den kurerande delen av netnografi (a.a, s. 172 ). Av den anledningen valdes det insamlade materialets mest omfattande forumstråd i respektive musikforum, som startats av Epidemic Sounds eller en av företagets anslutna musikskapare, med syftet att marknadsföra företaget och rekrytera nya musikskapare.

Berg problematiserar den forskningsetiska och analytiska rollen hos en netnografisk forskare, då denne rör sig mellan olika typer av material som publicerats i olika sammanhang och olika tider. Metoden är förhållandevis ny och en vanlig kritik mot netnografi är att det saknas tydlig praxis för gränsdragningen runt exempelvis de etiska frågorna, då det råder en stor spridning bland olika netnografiska forskare hur de förhåller sig och arbetar med detta. Detta väcker frågan om alla forumsmedlemmar som deltar i diskussionen skulle ställt sig positiva till att medverka i en studie och hur ska materialet tolkas då det finns delar av materialet som i efterhand kan ha ändrats eller tagits bort (Berg, 2015, s. 82). Berg skriver *"Huruvida interaktion och kommunikation är att betrakta som privat eller inte är ofta en fråga om hur gemenskapens medlemmar definierar situationen och vilken form av samtal som försiggår inom dess ramar. Netnografiska forskare måste därför utveckla tydliga forskningsetiska principer som är anpassade till just det projekt som hon eller han för närvarande arbetar med"* (a.a, s. 85). Å andra sidan menar Berg att den netnografiska forskaren befinner sig i en gråzon med synen på författaren som en aktör å ena sidan, och aktören som en författare å andra (a.a, s. 126). Med grund i detta utgår studien från nedanstående forskningsetiska resonemang, samt redovisar vilka åtgärder som vidtagits för att skydda identiteten hos de studerade forumsdeltagarna. En konsekvens av att såväl forum som avatarer kodas, är att

studiens trovärdighet minskar då dess källor inte kan granskas av läsaren även om kodningen kan motiveras etiskt.

De båda studerade musikforumen är publika forum och kan tolkas som en kulturell produktion, likvärdigt med motsvarande tryckt eller sänt material i den fysiska domänen och därmed kan antas följa samma forskningsetiska principer som arbete med annat arkivmaterial. Flera gånger i den samtida debatten runt Epidemic Sounds länkades det till båda forumsdiskussionerna från företaget, bloggar och nyhetsartiklar, vilket stärker forumens publika aspekt. Kozinets ger den etiska frågan ett stort utrymme i sin bok om netnografi och förmanar läsaren att be om tillstånd för användare av digitalt material, fast drar också slutsatsen att om arkivmaterial online kan anses vara publikt kan det vara motiverat för forskaren att använda materialet beroende på naturen av det som studeras (Kozinets, 2015, s. 136).

Samtliga undersökta forumsmedlemmar i forumen har en forumsavatar som fungerar som deras digitala persona, vilket ger deltagarna en anonymitet även om det alltid finns en risk att tredje part läser flera forumstrådar av en viss deltagare och därmed kan skapa en bild vem hen kan vara i det fysiska livet. Kozinets skriver att om det finns risk att identifiera data genom en sökmotorssökning så måste den antingen få den studerades samtycke eller göras ospårbar (a.a, s. 141). Av den sistnämnda anledningen så har studien kodat alla användare samt forumsnamnen för skydda deltagarnas identitet.

Ett undantag från detta är de inlägg som postas av Epidemic Sounds VD, då denne står som tydlig avsändare i avsedda inlägg. Studien har bedömt att de inläggen sker i egenskap av en offentlig person och kan jämföras med motsvarande debattartiklar skrivna av företagets VD som postades i tryckta och digitala medier under tiden för forumsinlägget.

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

Studiens material kan klassificeras som arkivdata, då det samlats in från tidigare konversationer där forskaren inte medverkat personligen (Berg, 2015, s. 118), Kozinets menar att denna form är en observatorisk netnografi (Kozinets, 2015, s. 96).

De insamlade forumstrådarna kodades med tematisk databearbetning och analyserades med kvantitativ analys av undersökta attityder och litteratursammanställningen analyserades med tematisk innehållsanalys. Tematisk databearbetning och analys tillåter oss att identifiera mönster i det insamlade materialet (Boyatzis, 1998 genom Braun och Clarke, 2006, s. 6). Genom att kategorisera materialet kan vi skapa oss mönster som ger nya fenomen en innebörd och mening, vilket påverkar hur vi förhåller oss till detta (Lantz, 2013, s. 87).

De teman som framkom ur litteratursammanställningen var: konkurrensen mellan musikkapare har ökat, kraven på musikkapare har ökat, kostnaden för marknadsföring av musik har ökat, en global trend från kollektiva till individuella rättigheter, ökade krav och minskande intäkter av musikförsäljning, teknikföretagens nya affärsmodeller missgynnar musikkapare och små skivbolag, samt brister hos förvaltningsorganisationer för upphovsrätt.

De attityder som framgick genom den kvantitativa analysen var: positiv till Epidemic Sound, negativ till Epidemic Sound, positiv till kollektiva rättigheter, negativ till kollektiva rättigheter samt STIM behöver förändras.

Texten från de kodade forumstrådarna användes för att generera ordmoln genom onlinetjänsten WordCloud.com, en metod som Kozinets menar kan underlätta för forskaren att få en övergripande bild över vad som diskuterats i den digitala kommunikationen som undersöks (Kozinets, 2015, s. 201 - 201).

Den tematiska innehållsanalysen utfördes genom att identifiera återkommande beskrivningar i litteratursammanställningen och dito i de undersökta forumen, se kodningsschema (bilaga 1) och reducera denna data till mindre delar, utan att tappa dess ursprungliga innebörd. Det kodade materialet låg sedan till grund för analys, något Graneheim menar interpreternas på olika sätt



beroende på subjektiv tolkning (Graneheim och Lundman, 2004, s. 106) som grundar sig i uttolkarens personliga historia (a.a, s. 110).

Ahrne och Svensson skriver att oavsett slutsats, så bygger den på en rad antaganden som forskaren bör medvetandegöra för sig själv (Ahrne och Svensson, 2015, s. 21). Forskarens förförståelse tror att digitaliseringen har inneburit stora ekonomiska förändringar för de svenska musikskaparna. Vidare tror forskaren att den tekniska utvecklingen möjliggjort att fler musikskapare konkurrerar om att sälja sin musik, samtidigt som många lärt sig att de ska sänka sina ersättningskrav för att öka möjligheterna att bygga nätverk och för att få exponering. Studien utgår från förförståelsen att digitaliseringen haft en omfattande effekt på skivbolag, förlag och managements med konsekvensen att deras verksamhet centraliseras, samtidigt som de har blivit försiktigare över antalet musikskapare som de arbetar med. Forskaren tror också att piratkopiering såväl som nya musikaliska plattformar bidragit till att skapa ett musikaliskt utbud där musiklyssnarna vant sig vid ett överflöd av musik, som i sin tur bidragit till att göra dem mindre benägna att betala för den exponentiellt ökade mängd musik som de exponeras för.

---

#### 4.1 Resultat kvantitativ analys (av undersökta attityder)

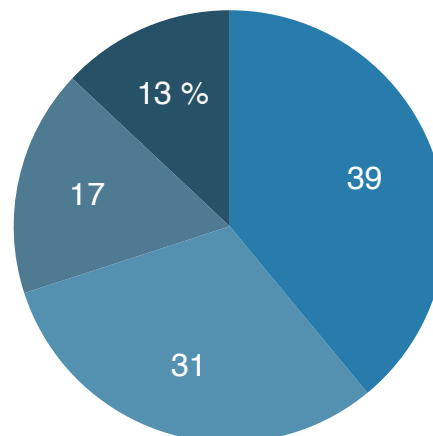
Undersökningens underlag är grundat på antal användare i som medverkar i respektive forumsdiskussion som studeras. Forum 1 uppgick till 291 inlägg och 60 användare och forum 2 till 656 inlägg och 91 användare.

Studien visar att musikskapare har en tudelad syn på försäljning av enskilda verkslicenser för en engångssumma. I båda de undersökta forumen efterfrågar flera användare nya affärsmodeller för att sälja sin musik, samtidigt som en stor del anser att ersättningen från Epidemic Sound är för låg om verket samtidigt inte kan STIM-anmälas och ge framtida ersättning genom royalties.

### Forum 1: attityd till Epidemic Sound

I forum 1 yttrar sig 39% av användarna varken positivt eller negativt om Epidemic Sound, 31% uttalade sig negativt, 17% uttalade sig positivt medan 13% inte diskuterade företaget alls (se figur 1).  $N = 60$

Figur 1

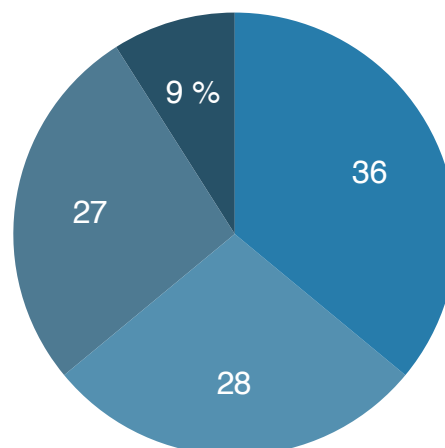


- Forum 1: varken positiv eller negativ
- Forum 1: negativ till Epidemic Sound
- Forum 1: positiv till Epidemic Sound
- Forum 1: ingen åsikt om Epidemic Sound

### Forum 2: attityd till Epidemic Sound

I forum 2 yttrar sig 36% av användarna ingen åsikt alls om Epidemic Sound, 28% uttalade sig negativt, 27% uttalade sig positivt om företaget och dess affärsmodell och 9% uttalade sig varken positivt eller negativt (se figur 2).  $N = 91$

Figur 2

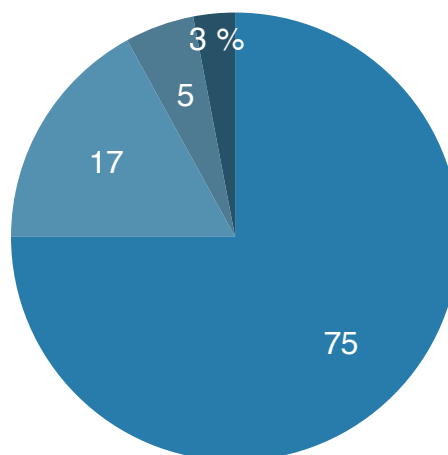


- Forum 2: ingen åsikt om Epidemic Sound
- Forum 2: negativ till Epidemic Sound
- Forum 2: positiv till Epidemic Sound
- Forum 2: varken positiv eller negativ

*Forum 1: åsikter om STIM och kollektiva rättigheter*

I forum 1 uttryckte 75% av medlemmarna ingen åsikt om STIM eller kollektiva rättigheter. 17% av användarna anser att STIM behöver förändras för att anpassa sig till digitaliseringen, särskilt frågan om att upphovspersonen själv ska få välja vilka verk som ska bevakas av förvaltningsorganisationer för upphovsrätt återkom. I forumet var 5% av deltagarna ideologiskt positiva till kollektiva rättigheter, medan 3% var ideologiskt negativa till kollektiva rättigheter.  $N = 60$

Figur 3

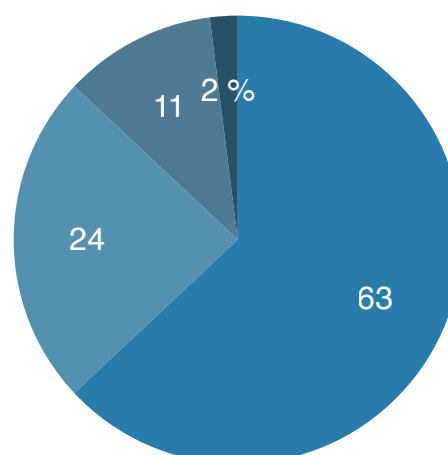


- Forum 1: varken positiv eller negativ
- Forum 1: STIM behöver förändras
- Forum 1: positiv till kollektiva rättigheter
- Forum 1: negativ till kollektiva rättigheter

*Forum 2: åsikter om STIM och kollektiva rättigheter*

I forum 2 uttryckte 63% av deltagarna ingen åsikt om STIM eller kollektiva rättigheter. 24% av användarna anser att STIM behöver förändras för att anpassa sig till digitaliseringen. Även inom detta forum diskuterades frågan om att upphovspersonen själv ska få välja vilka verk som ska bevakas av förvaltningsorganisationer för upphovsrätt frekvent. I forumet var 11% ideologiskt positiva till kollektiva rättigheter, medan 2% var ideologiskt negativa.  $N = 91$

Figur 4



- Forum 2: varken positiv eller negativ
- Forum 2: STIM behöver förändras
- Forum 2: positiv till kollektiva rättigheter
- Forum 2: negativ till kollektiva rättigheter

## 4.2. Resultat tematisk innehållsanalys

Digitaliseringen har inneburit stora förändringar för musikkapare när det gäller musikförsäljning. En positiv aspekt är de nya möjligheter till exponering av musik som kommit genom ett ökat tillträde till fler mediakanaler (Wikström 2009, s. 85), en stark tillväxt inom rörlig bild samt en utbyggd internet-infrastruktur som möjliggjort tjänster som säljer eller är i behov av musik (Acker et al., 2015, s. 14).

Samtidigt är det mycket som talar för att situationen för musikkapare av produktionsmusik eller så kallad ”library music” försämrats, vilket i många avseenden förklarar den syn på försäljning av enskilda verk för en engångssumma såväl som synen på kollektiva rättigheter och förvaltningsorganisationer för upphovsrätt som uttrycks i de undersökta forumen. Dessa försämringar kan delas upp i sju underkategorier som vuxit fram ur litteratursammanställningen. Varje del börjar med ett eller flera citat från de undersökta forumen, som summerar delens senare diskussion utifrån litteraturen.

### 4.2.1 Konkurrenten mellan musikkapare har ökat

*”Det hade varit roligt med alla som drömmer om att försörja sig på heltid på dessa skrattretande låga summor - om det inte vore så tragiskt. Hora ut sig på detta sättet, bidra till att såga av knäna på tonsättarbranschen som helhet, och dessutom helt avsäga sig alla rättigheter till verket för all evighet? Vad händer med integritet och stolthet?” /Användare 85, forum 2*

*”Faktumet är att ES har kommit på en briljant affärsidé för att crowdsourca musik från hoppfulla bedroomproducenter och sedan sko sig rejält när musiken säljs vidare.”/Användare 85, forum 2*

Standing skriver att en effekt av globaliseringen och ett ökande prekariat, är att osäkerheten flyttat från företagen till arbetstagarna. När Kina, Indien och de forna sovjetländerna antrade den globala

marknaden främst genom låga löner som konkurrensmedel, så blev följderna att delar eller hela verksamheten i företag ”outsourcas” eller ”offshoras” (Standing, 2014, s. 28). Wikström i sin tur menar att digitalisering och globaliseringens sänkta priser på musikutrustning har ökat antalet musikkapare enormt och att det idag är fler som vill sälja sin musik (Wikström, 2009, s. 120 - 124).

Detta menar Wikström har fått så kallad crowdsourcing till följd, där musik köps in från amatörmusiker till en låg eller ingen kostnad (Ibid.).

#### 4.2.2 Kraven på musikkapare har ökat

*”har läst lite fram o tillbaka, men jag fattar inte riktigt varför detta skulle vara dåligt för mig som hobby musiker, har lagt ner tankar på att fortsätta skicka till bolag som aldrig leder någonsans..”/Användare 55, forum 1*

Studiens teoretiska ramverk målar upp en bild av att digitaliseringen inneburit ökade krav på musikkaparna gällande deras arbetsinsats och deras kunskaper. Upphovsrättsindustrin utmärker sig jämfört med andra industrier genom att risken är högre och ökat med digitaliseringen (Wikström, Acker et al., samt Primschitz menar alla att musikkapare behöver bli kulturentreprenörer med kunskaper inom ekonomi, marknadsföring och juridik för att skivbolagen ska arbeta med dem (Primschitz, 2016, s. 9 och Acker et al., 2015, s. 26) och för att kunna administrera intäkterna från musikförsäljningen som idag kommer från en mixad ekonomi (Acker et al., 2015, s. 34 - 35).

Det är också mycket som talar för att musikkapare är en mycket svagare part vid förhandlingar och genom den ökade konkurrensen blivit ännu svagare, vilket gör att musikkapare får en låg ersättning av musikföretag om de visar sig aktuella för samarbete (White, 2015, s. 15 - 16). Samtidigt visar Primschitz att skivbolagen i stort slutat lyssna på demos och istället rekryterar nya talanger från sina befintliga nätverk (Primschitz, 2016, s. 24 - 25), vilket ökar kravet på musikkapare att själva nätverka, vilket förstärks av att musik idag erbjuds som en tjänst (Wikström, 2009, s. 85).

Konstnärsnämnden konstaterar att 75% av de svenska konstnärerna bor i Stockholm, Göteborg och Malmö, varav 50% i huvudstaden ([KN] 2016). Att döma av flera av forumens diskussionsinlägg verkar många uppleva detta nätverkande som något som är svårt att genomföra kombinerat med att skivbolagen visat ett ointresse för deras musik.

Ovanstående synsätt stöds av både Primschitz och Wikström resultat, som menar att skivbolagen mött digitaliseringen genom att satsa merparten av sin budget på ett fåtal stjärnartister (Primschitz, 2016, s. 9 och Wikström, 2009, s. 24 - 25). Detta bygger på en tradition inom upphovsrättsindustrin då sektorn i sig innebär större risk än andra sektorer (Wikström, 2009, s. 22 - 23), vilket musikföretag under lång tid hanterat genom att kontraktera många och sedan aktivt fördela resurserna till dem som konsumenterna visar sitt intresse för (Denisoff, 1975, genom Wikström, 2009, s. 24).

Det är sant att digitaliseringen inneburit direktkontakt med musikskaparnas beundrare, samtidigt som det också är sant musikskaparna saknar erfarenhet av affärskunskaper och skivbolagens fackkunskaper så att de generellt inte kan monetarisera dessa relationer, med följd att det blir en service som förväntas av fansen (Galuszaka, 2015, s. 256 och Acker et al., 2015, s. 67). För de musikskapare som lever upp till skivbolagens krav på kunskaper och inleder ett samarbete med ett musikföretag har Barr funnit att deras kunskap om upphovsrätt är som minst i början av deras karriär, där behovet är som störst. Istället är den huvudsakliga motivationen att nå ut till en bred publik, vilket successivt förskjuts allteftersom tidens gång till att bli en motivation av att få mer pengar; något som ofta är försent då de flesta avtal redan är ingångna (Barr, 2016, s. 206).

#### **4.2.3 Kostnaden för marknadsföring av musik har ökat**

*”Personligen tycker jag att STIM låter värre än Epidemic Sound, för det verkar mest ha fördelar om man skriver för ett stort mainstream bolag. Att skriva för sådant bolag är ett dåligt och omodernt sätt att vara musiker när man kan fixa det mesta själv idag tack vare internet.”*

Användare 7, forum 1

Den andra delen som träder fram ur litteraturen är att omfattningen av och kostnaden för marknadsföring av musik har ökat. Med det har också det oönskade ”bruset” ökat, vilket gjort kostnaden för marknadsföring och PR större (Primschitz, 2016, s. 27) och att skivbolagens grindvakter blivit helt likgiltiga inför den aldrig sinande mängden musik som skickas till dem (Wikström, 2009, s. 85).

Wikström menar att konsumenterna har blivit likgiltiga på grund av all reklam om musik, med följderna att det krävs större reklaminsatser för att konsumenterna ska köpa musik (a.a, s. 126 - 129). Enligt Arditi sker en väsentlig del av denna ökade reklaminsats genom traditionell media (Arditi, 2014, s. 6), vilket ger de stora skivbolagen en stor fördel eftersom de har ett bredare kontaktnät och större ekonomi för marknadsföring (Wikström, 2009, s.). En mediakoncentration har även bidragit till att öka hindren för oberoende skivbolag och musikskapare att kunna tävla mot majorbolagen (Arditi, 2014, s. 15).

Arditi påpekar att musik skapats i ett sådant överflöd att lyssnarna inte längre orkar leta musik själv och blir likgiltiga inför ny musik (a.a, s. 5 - 6.), vilket är en modern omskrivning av Simmels profetia om ”kulturens tragedi” (Simmel, 1981, s. 192 - 194). För att orka navigera i detta överflöd av musik krävs det att lyssnarna använder de distributionssystem som de redan är bekanta med, som delvis ägs av de stora skivbolag och som företrädesvis lyfter fram de musikskapare som dessa arbetar med. (Arditi, 2014, s. 6).

Kretschmer visar att självlansering av musik inte är ett kostnadseffektivt alternativ eftersom marknadsföringen är för kostsam (Kretschmer, 2006, s. 7), medan Primschitz i sin tur refererar till studier som visar att musikskapare upplever det som mycket svårt att marknadsföra sin egen musik (Moeraran och Christensson 2013, genom Primschitz, 2016, s. 14). Samtliga av ovanstående delar återfinns i studiens material där musikskapare beskriver att de har svårigheter med att kontakta skivbolag eller att hitta nya lyssnare till sin musik.

#### 4.2.4 En global trend från kollektiva till individuella rättigheter

*"Har man inga problem med att sälja rättigheterna till sina låtar så tycker jag att de som är sugna ska söka! Jag kan för stunden inte direkt komma på några baksidor med Epidemic. Det vore kanske betalningen per verk som inte är särskilt hög."/Användare 19, forum 2*

*"Schyst koncept. Men jag ställer mig samtidigt lite tvekande till beloppet. Det känns som att man undergräver branschen med sådär låga arvoden. Som när dagspressen väljer att köpa amatörers privatbilder för en tusenlapp istället för att betala riktiga arvoden till en fotograf."/Användare 8, forum 1*

*"300kr är bättre än 0kr, om någon dessutom vill ha min musik för något produktion så ser jag det som en ära."/Användare 61, forum 2*

*"Det märkliga i sammanhanget är framförallt SVT:s agerande. Att ett public service-företag skriver på avtal med ett affärsdrivande privat bolag (Epidemic Sound) för att slippa betala ut lika mycket pengar till en intresseorganisation (Stim) som skyddar upphovsrätt."/Användare 45, forum 1*

*"Det ska inte behövas ytterligare en organisation för att musiker ska kunna tjäna pengar. Det måste han/hon helt enkelt kunna klara av själv."/Användare 30, forum 2*

Standing skriver att det generella arbetsklimatet i världen har blivit osäkrare genom globalisering, med högre arbetslöshet och fler osäkra och tillfälliga uppdrag eller anställningar som resultat (Standing, 2014, s. 6). Detta har fått konsekvensen att det blivit svårare att få tillgång till inkomstförsäkringar vid behov, samtidigt som att kostnaderna för detta ökat. Vilket i kombination med att löneförmåner och statlig välfärd som under åren fått lokalsamhället att sluta lita till varandra när någon hamnar i en utsatt position försvagats under de senaste årens ekonomiska nedgång, med påföljden att människor generellt är mer utsatta och ekonomiskt desperata. Generellt är bolag inte längre en plats där en arbetstagare kan bygga karriär och en ekonomisk säkerhet



(Standing, 2014, s. 28) och genom underleverantörer eller tillfälliga arbetskontrakt följer även musikföretag en global trend för arbetstagarna som går från kollektiva till individuella kontrakt.

Musikindustrin som sektor har i allmänhet sett en betydande minskning av arbetstillfällena de senaste 10 åren (Acker et al., s. 24), samtidigt som antalet musikskapare ökat i mycket hög utsträckning på grund av att de tekniska förutsättningarna demokratiserats. Detta har som följd att det finns fler människor tillgängliga för arbetsuppdrag som kommer från den professionella sidan av mediasektorn, samtidigt som antalet personer som vill bygga ett nätverk och göra uppdrag för musikföretag också har ökat, där pris blivit ett sätt att konkurrera mot kompetens.

Kirbys studier visar att människor i allmänhet hellre tar en lägre belöning som de får omedelbart än väntar på en högre belöning som utlovas i framtiden, något som är särskilt gällande om insatsen är av ekonomisk natur (Kirby, 1997, s. 68). Detta är ett återkommande tema i det studerade materialet, där många musikskapare menar att vilken summa de än kan erbjudas är mer än vad de får i dagsläget när musikern endast ligger i deras dator.

Standing menar att prekariatet är en heterogen klass med mer inbördes konkurrens än hos andra samhällsklasser (Standing, 2014, s. 12, 22), vilket gör dem osolidariska. Även detta speglas i materialets syn på kollektiva rättigheter och önskan till ersättning.

Det är också vanligt att människor inom prekariatet behöver gå ner i ersättningsnivå för att kunna få anställning eller jobbuppdrag, vilket bidrar till att prekariatet är kortsiktigt eftersom uppdragens tillfällighet ger dem få chanser att utvecklas (a.a, s. 18). Detta kopplar flera av de studerade användarna i materialet till en tendens inom mediasektorn av mindre produktionsbudgetar för musik och att tv-kanalerna börjat köpa in katalogmusik från Epidemic Sound i allt större utsträckning.

Denna utveckling följer en allmän trend som rör sig från kollektiva rättigheter mot individuella (a.a, s. 28), vilket är en åsikt som även flera användare i det studerade materialet uttrycker.

#### 4.2.5 Ökade krav och minskande intäkter av musikförsäljning

*”Hur många band är det inte som har åkt iväg och giggat för gage i form av en back öl, eller mindre? Hur många garageband har kuskat tiotals mil för att spela gratis? Har det gjort så att Justin Timberlake och Britney Spears m fl inte får betalt för deras gigs?”/Användare 63, forum 2*

Sinnreich analyserar den digitala musikekonomin och menar att det idag finns tre affärsmodeller (Sinnreich, 2016, s. 160 - 162). Den första är digital detaljhandel, t. ex Itunes, där försäljningen av ett album motsvarar intäkterna för försäljning av en fysisk CD-skiva. Den andra affärsmodellen är webbradio som ger avsevärt mindre summor jämför med marksänd radio. Slutligen är den tredje affärsmodellen on demand-strömmning. Denna modell har generellt en låg ersättning som understiger nivåerna för digital detaljhandel (Marshall, 2015, s. 181) vilket inneburit att flera artister tagit bort sin katalog från Spotify (Ibid.), ofta betalar inte heller skivbolagen ut royalties för strömmning eftersom de anser att det inte är reglerat i deras kontrakt med musikskaparna (Wlömert och Papies, 2016, s. 325).

Wlömer och Papier visar att strömmad musik har en negativ inverkan för musikintäkter från övriga distributionsled (a.a, s. 315), vilket Marshall stödjer och visar att Spotify kannibaliserar på försäljningen musik i digital detaljhandel och fysiska format (Marshall, 2015, s. 181). Aguiar menar att illegal nedladdning kannibaliserar försäljning av fysiska CD-skivor och möjligtvis också digital albumförsäljning (Aguiar och Martens, 2016, s. 2).

Så inkomstströmmarna har mångt och mycket minskat, medan det har tillkommit fler mellanhänder som hjälper musikskapare utanför majorbolagen att distribuera sin musik digitalt. Detta medför att kostnaden för distributionen blir högre eftersom det utgår en kostnad för varje verk som ska laddas upp och sedan en procentavgift som dras av för varje kopia av verket som blir såld (Graham et al., 2004, s. 8).

Nordgård uppmärksammar att kostnaden för professionalisering av musik genom främst mixning och mastring inte minskat. En avgörande anledning till detta är att kunderlaget minskat medan deras

fasta kostnader inte minskat genom digitalisering (Nordgård, 2016, genom Primschitz, 2016, s. 10). Acker et al. konstaterar att musikindustrin är den sektor som påverkats i störst omfattning av digitaliseringen. De visar också att intäkterna för musiksektorn som helhet har bibehållit motsvarande siffror som innan digitaliseringen, vilket till stor del beror på en ökande livesektor (Acker et al., 2015, s. 19). Livesidans ökande betydelse diskuterats i studiens undersökta material. Flera deltagare påtalar att de inte spelar live och att denna ökning främst visar sig hos redan etablerade stjärnartister och förstärker bilden som exempelvis Primschitz och Wikström målar upp när det gäller skivbolagens strategier (Primschitz, 2016, s. 9 och Wikström, 2009, s. 24 - 25).

Primschitzs menar avslutningsvis att hans informanter inte upplevt att de blivit hjälpta ekonomiskt av digitaliseringen, eftersom den inte inneburit ökade intäkter för de tillfrågade musikskaparna (Primschitz, 2016, s. 24).

#### **4.2.6 Teknikföretagens nya affärsmodeller missgynnar musikskapare och små skivbolag**

*”Finns väl inom alla branscher en möjlighet att som anställd skapa något som företaget tjänar en väldig massa pengar på utan att den anställda får mer i plånboken. Ska alla (t ex) ingenjörer starta eget, är dom lurade av stora hemska företag som tjänar pengar på deras ”slavjobb”?”/*  
Användare 39, forum 1

*”ES musik har inget med specialskriften musik att göra. ES ÄR burkmusik. Jag har idag träffat på ett nytt produktionsbolag som spytt galla över ES. Att många svenska kanaler idag har avtal med ES kommer ändra sig eftersom ingen vill vara bunden till deras utbud. INGEN!”/*  
Användare 25, forum 1

Genom digitaliseringen har det skett en förskjutning av betydelse från musikföretag till teknikföretag (Graham et al., 2004, s. 16) och disintermedieringen har inte demokratiserat musiklandskapet som många forskare hoppades på utan istället skapat nya mellanhänder (Galuszaka, 2015, s. 256).

Systemet med aggregatorer gynnar redan från starten majorbolagen på bekostnad av de oberoende bolagen och musikskaparna som får betala mer för sin distribution. Detta eftersom de saknar majorbolagens katalog och därmed förhandlingsutrymme, samt missgynnas genom att deras musikskapare inte exponeras på musiktjänsternas förstasidor, dit flertalet musiklyssnare vänder sig för att upptäcka ny musik (Galuszaka, 2015, s. 268).

Primschitz drar slutsatsen att det är mellanhänderna som tjänat mest på paradigmskiftet (Primschitz, 2016, s. 24) och Kaye menar att det är en tidsfråga innan majorbolagen kommer att börja köpa upp aggregatorer där deras distributionsled ”inhouse” inte är kostnadseffektiva nog eller otillräckliga (Kaye, 2016, s. 80).

Galuzka observerar att en väsentlig skillnad mellan den gamla och den nya musikekonomin är att de stora skivbolagen genom delägarskap numera också äger de digitala skivbutiker där musiken säljs (Galuszaka, 2015, s. 268). Kretchmer menar avslutningsvis att digitaliseringen gett få fördelar för musikskapare (Kretschmer, 2006, s. 7).

I studien påpekar flera användare som att döma av deras foruminlägg arbetar professionellt med filmproduktion eller musik till filmproduktion, att flera delar av filmindustrin är mycket negativa till Epidemic Sound som de anser bidrar till en sänkning av verkshöjden inom media och till en generell sänkning av verkshöjden för produktionsmusik.

#### **4.2.7 Brister hos förvaltningsorganisationer för upphovsrätt**

*”STIM pengarna är manna från himmeln, men jag kan förstå att har man inte kontakter så kanske en tjänst som Epidemic Sound kan vara en idé. Men jag är extremt tveksam till dylik verksamhet.”/Användare 12, forum 1*

*”För oss lite mindre och huserande i smalare genrer är inte Stim optimalt... Stim är som en slutna cirkel som verkar rätt klurig att komma in i, ett vattentätt system, spotifys föregångare....”/Användare 26, forum 2*

*”det jag ogillar med STIM är det faktum att ersättningsmodellen är baserad på ett sätt att lyssna på musik som skapades för decennier sedan.”/Användare 49, forum 1*

*”Stim har avtal som helt enkelt inte fungerar i verkligheten. Därför ska man inte jobba med dem.”/Användare 53, forum 2*

Kretchmer konstaterar att ersättning från förvaltningsorganisationer är en viktig inkomstkälla för muskskapare som blivit en ökande del av musikskapares intäkter (Kretschmer, 2006, s. 8).

Samtidigt menar Kretchmer att ersättningen från förvaltningsorganisationer för upphovsrätt inte är fördelaktig om musikskaparen tillhör en nischad genre, eller är ny inom musiksektorn och redan sålt iväg sina rättigheter billigt (ibid). Flera musikskapare i denna studies material vittnar om att det tar lång tid att nå en punkt där musikskaparen får ersättning från STIM, något som är särskilt gällande om musikskaparen är ny eller skriver musik för en smal nisch (Vico, 2015, s. 8).

Dessutom så finns det mycket som talar för att upphovsrättslagarna behöver förändras då den inte svarar på nya kreativa element som bygger på andra musikskapares upphovsrätt, t. ex mashups och inte gör kulturellt material tillgängligt för allmänheten i tillräckligt hög utsträckning (Kretschmer, 2006, s. 8 - 9). Detta stöds också av Vico som menar att upphovsrättslagarna måste ändras så att det arbete förvaltningsorganisationerna för upphovsrätt gör underlättar för nya musiktjänster, tillgängliggör den kultur som allmänheten önskar och möjliggör för organisationerna att förenkla sina funktioner till de anslutna musikskaparna (Vico, 2015, s. 12). Detta speglas i studiens material där flera forumsdeltagare menar att STIM är byråkratiskt och inte anpassat till digitaliseringen.

Vico har även funnit att flera europeiska förvaltningsorganisationer för upphovsrätt missbrukat sin position, exempelvis genom att vänta länge innan ersättningar betalas ut (a.a, s. 8). Pallar Loren poängterar att den redan fragmentariska upphovsrätten för musik blivit mer komplicerad genom digitaliseringen (Loren, 2014, s. 9). Loren får stöd av Vico att konsekvensen av detta är att det blir svårare att få pan-europeiska musiklicenser, vilket försvårar för nya europeiska musiktjänster att

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

lanseras och skapa hållbara modeller som skett i USA utan att företagen behöver betala allt för höga transaktionskostnader (Loren, 2014, s. 9 och Vico, 2015, s. 5). Vidare så skiljer sig det stöd som de olika Europeiska förvaltningsorganisationerna för upphovsrätt ger sinsemellan, vilket gör att de erbjuder olika förutsättningar till sina anslutna musikskapare (Street et al., 2016, s. 16).

Street, Laing och Schroff menar också att den reform av förvaltningsorganisationer för upphovsrätt som EU-parlamentet nyligen beslutat om, kommer att ha negativa konsekvenser för den kreativa och kulturella diversiteten i Europa och inte leva upp till EU:s mål att förenkla för musikskapare, musikanvändare och musikföretag (Ibid.).

## 5. Resultatsdiskussion

Undersökningens resultatet kan tolkas som att användarna i forum 1 är mer negativt inställda till Epidemic Sounds affärsmodell än användarna i forum 2. Flera användare inom forum 1 ändrar åsikt från positiv till företaget till negativ under trådens utveckling efter att de får mer information om ersättning och affärsmodell. medan användarna i forum 2 i högre utsträckning uttalar sig kritiskt mot STIM. En spekulering är att detta beror på att andelen professionella och semi-profesionella musikkapare verkar högre inom forum 1 än inom forum 2 och att andelen nya musikkapare och amatörer verkar högre inom forum 2 att döma av respektive forums inlägg.

I båda forumen yttrar sig kritiken mot STIM mot att förvaltningsorganisationen inte anpassat sig till digitaliseringen, är byråkratisk, samt inte möjliggjort för sina medlemmar att välja vilka verk som organisationen ska bevaka och vilka som ska vara utanför organisationens bevakning som musikkaparen själv kan bevaka eller sälja.

I ordmolnen (bilaga 2) framstår liknande nyckelord inom båda forumen, däremot skiljer sig omfattningen något. Forum 1 har fler nyckelord som rör STIM, upphovsrätt och royalties, medan forum 2 diskuterar Epidemic Sound och sätt att kunna sälja musiken dit i en vidare omfattning.

I studien i sin helhet ser 39% av undersökta musikkapare försäljning av enskilda verk för en engångssumma som något uttalat negativt, medan 29% av de studerade inläggen ser det som något uttalat positivt. Vidare ansåg 27% av de totalt undersökta musikkaparna att STIM behöver förändras. 11% av deltagarna var ideologiskt positiva till kollektiva rättigheter medan 3% var ideologiskt negativt inställda till dito.

## 6. Slutdiskussion

Sammantaget så har digitaliseringen inneburit ett janusansikte för musikskapare. Det går att argumentera för att digitaliseringen varit till fördel för konsumenterna och i olika grad en nackdel för olika delar av musik- och teknikindustrin.

Sammanfattningsvis har kostnaden för att skapa musik i de flesta fall minskat, medan kostnaden för att omvandla musiken till en kommersiell produkt genom mixning, mastring, marknadsföring och placering ökat.

Tröskeln för distribution av musik har sänkts, samtidigt som majorbolagens oligopol stärkts eftersom de har ett förhandlingsläge med aggregatorer som behöver deras katalog och därmed kan få bättre förutsättningar än oberoende skivbolag och musikskapare, samt erhåller fördelar genom att de ofta är delägare i de distributionsplattformar där musiken säljs igenom.

Det har blivit enklare att ha en direkt konversation med musikfans, samtidigt som det inte går att monetarisera detta med följden att det blir det en ytterligare service som förväntas av musikskaparna utan att de erhåller ersättning för det arbetet. Den ökade kommunikationen har också förstärkt bruset skapat av musikskapare som vill nå ut, med följd att kostnaden för marknadsföring ökat väsentligt. Nätverkande med beundrare såväl som med den professionella musikbranschen har generellt ökat i betydelse för flera olika delar av musikindustrin, utan att musikskaparnas kunskapar inom nätverkande och kommunikation ökat i samma omfattning. Kraven på att musikskapare ska ha kunskap inom företagande, marknadsföring och juridik ses numera som en självklarhet för att skivbolag ska vilja jobba med den i huvudtag, kompetenser som många musikskapare saknar och då speciellt i början av deras karriär.

Utifrån studiens material framträder en tydlig bild. De musikskapare som redan är semi-professionella eller professionella inom mediasektorn, har ett befintligt nätverk, besitter kunskap om upphovsrätt och får inkomster från STIM, är generellt negativa inställda till Epidemic Sound



och företagets affärsmodell och positiva inställning till STIM och kollektiva rättigheter. Medan de musikkapare som saknar nätverk inom mediasektorn, har liten eller obefintlig inkomst av sin musik från STIM, ingen eller låg kunskap om upphovsrätt och som ofta är relativt nya musikkapare, är generellt mer positiva till Epidemic Sound samt neutrala eller negativa till STIM.

En orsak till att många forumsmedlemmar uttrycker en önskan att få sälja sin musik omgående mot ersättning till trots att ersättningen är låg, kan troligt hittas i Kirbys teorier att människor i stort föredrar små belöningar som de får genast istället för större framtida belöningar. Som litteraturen påpekat tar det lång tid innan musikkapare får ersättning från en förvaltningsorganisation, samt att det är osäkert i vilken storlek ersättningen kommer att vara. Detta i kombination med en mer pressad ekonomisk situation som ökat behovet av inkomst och en generell trend bland människor som rör sig bort från kollektiva avtal till individuella, kan vara en trolig orsak till att särskilt nya musikkapare är positiva till Epidemic Sound oavsett hur det påverkar deras eventuella framtida ersättningar.

En annan faktor som kan påverka en mer pragmatisk attityd till Epidemic Sound, är att professionella konstnärers levnadsvillkor generellt utmärks av en osäkerhet och en utsatthet med lägre inkomstnivå, stagnerad inkomstökning och högre krav på utbildning samt nätverk kopplade till storstadsregionerna. Något som dels ökar konkurrensen om uppdrag mellan redan etablerade musikkapare och samtidigt gör förutsättningarna mycket svårare för musikkapare utanför dessa städer, som inte har effektiva sätt att marknadsföra sin musik till lyssnarna och skapa samarbeten med de traditionella musikföretagen.

STIM kritiserar av flera forumsdeltagare för att vara obsolet och onödigt byråkratiska, något som kan komma att ändra utifrån EU:s förändrade regelverk för kollektiva förvaltningsorganisationer för upphovsrätt (Mazziotti, 2011). Studiens teoretiska ramar visar även på behovet att se över upphovsrättslagen såväl som hur STIM som organisation arbetar. Samtidigt undrar även studiens positiva röster om STIM varför det inte går att välja vilka verk som organisationen ska bevaka och vilka som musikkaparen själv vill bevaka samt behovet av förnyelse och anpassning till den nya musikekonomin.

Genom en generell trend av högre arbetstempon inom mediabranschen och behovet av sysselsättning inom musiksektorn, svarar Epidemic Sound både till ett behov hos musikskapare såväl som ett behov hos produktionsbolag och teve-bolag.

Studiens netnografiska metod har varit passande för ändamålet och gett fördelen att på ett systematiskt sätt kunna arbeta med informanternas åsikter, i en miljö som de själva sökt sig till. För framtida studier hade det varit önskvärt om forskaren varit medverkande i dialogen och tillfrågat deltagarna om deras tillåtelse att använda materialet, även om forumen kan anses vara arkivdata. I kommande studie bör även forskaren vara medveten om hur en avkodning av deltagarna och undersökningsmaterialet riskerar att minska studiens trovärdighet då källorna inte kan granskas av läsaren. Det går också att ställa frågan hur representativ studien är när det råder en oklarhet över deltagarnas spridning. Det gör att resultaten behöver kompletteras med fler studier av musikmakare i andra miljöer för att ge en tydligare bild.

Att komplettera netnografien, den kvalitativa analysen av undersökta attityder och den tematiska analysen med en litteratursammanställning gav fördelen att kunna måla upp en bild av den drastiska förändring som digitaliseringen inneburit för musikskapare och berätta hur det medfört en ökad ekonomisk utsatthet, större krav samt följer en generell global trend kopplad till det högmoderna samhället och globaliseringen i stort. En nackdel är det omfattande material som krävts för att berätta denna berättelse i relation till uppsatsens nivå. En annan aspekt är också frågan om hur relevant den studerade litteraturen är och om den akademiska världen hinner med de snabba förändringar som följer den lika snabba tekniska utvecklingen som driver hela upphovsbranschens skyndsamma utveckling.

Studien visar att ersättning från upphovsrätt fortfarande är en viktig inkomstkälla för musikskapare och att många av de som undersökts anser att det är något betydelsefullt för deras inkomst och upphovsrättslagen för deras rättigheter. Den visar också på behovet att öka möjligheterna för nya musikskapare att öka sin kompetens inom upphovsrätt och affärskunskaper, samt utveckla former för nätverkande med musikföretag även utanför de svenska storstadsregionerna.

## 7. Referenser

### *Tryckta källor*

Ahrne, G. & Svensson, P. (2015). *Handbok i kvalitativa metoder*. Stockholm: Liber.

Berg, M. (2015). *Netnografi - Att forska om och med internet*. Lund: Studentlitteratur.

Kozinets, R.V. (2015). *Netnography: redefined* (2:a rev. uppl.). London: Sage

Kretschmer, M. (2006) Artists earnings and copyright: a review of british and german music industry data in the context of digital technologies. I F. Macmillan. (Red.), *New Directions in Copyright Law* (pp. 61-78). Cheltenham: Edward Elgar.

Lantz, A. (2013). *Intervjumethodik*. Lund: Studentlitteratur.

Simmel, G (1981). *Hur är samhället möjligt?*. Göteborg: Bokförlaget Korpen.

Sinnreich, A. (2016). Slicing the pie: the search for an equitable recorded music. I P. Wikström and R. DeFillippi (Red.), *Business Innovation and Disruption in the Music Industry*. Cheltenham: Edward Elgar (2016)

Standing, G. (2014). *The precariat – the new dangerous class*. London: Bloomsbury Academic.

STIMs informationsavdelning. (1997). *STIM och upphovsrätt till musik*. Stockholm. STIM.

Wikström, P. (2009). *The music industry: music in the cloud*. Bodmin: MPG Books Group.

### *Artiklar*

Aguiar, L., & Martens, B. (2016). Digital Music Consumption on the Internet: Evidence from clickstream data. *Information Economics and Policy*, 34, 27–43.

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

Arditi, D. (2014) iTunes: Breaking Barriers and Building Walls. *Popular Music and Society*. Vol. 37, 408 - 424.

Braun, V., & Clarke, V. (2006) Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3 (2), 77-101.

Galuszaka, P. (2015). Music Aggregators and Intermediation of the Digital Music Market. *International Journal of Communication*. Vol 9, 254 - 273.

Graham, G., Lewis, J.G., Langer, J., & Burnes, B. (2004). The transformation of the music industry supply chain - A major label perspective. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 24, 087-1103.

Graneheim, U. H. & Lundman, B. (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts. *Nurse Education Today*, 24(2), 105 - 112.

Kirby, K.N. (1997). Bidding on the Future: Evidence Against Normative Discounting of Delayed Rewards. *Journal of Experimental Psychology*, Vol. 126, 54-70.

*Konstnärernas demografi, inkomster och sociala villkor*. 2016 Stockholm. Konstnärsnämnden.

Loren, L.P. (2014). The Dual Narratives In The Landscape of Music Copyright. *Houston Law Review*, Vol. 52, No 2.

Marshall, L. (2015). 'Let's keep music special. F—Spotify': on-demand streaming and the controversy over artist royalties. *Creative Industries Journal*. Vol. 8, 177 - 189.

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

Mazziotti, G. (2011). Collective Management of Copyright: Solution or Sacrifice? *Columbia Journal of Law & the Arts*. 757 - 808.

Street, J., Laing, D., & Schroff, S. (2016). Regulating for creativity and cultural diversity: the case of collective management organisations and the music industry. *International Journal of Cultural Policy*. Published online: 09 May 2016, 1-19.

Vico, A.M. (2015). Praise and criticism of the collective management of copyrights: a Spanish and European view. *International Journal of Intellectual Property Management*. Vol. 8, 3 - 20.

Wlömert, N., & Papies, D. (2016). On-demand streaming services and music industry revenues — Insights from Spotify's market entry. *International Journal of Research in Marketing*. Vol. 33, 314 - 327.

#### *Elektroniska källor*

Acker, O., Gröne, F., Kropiunigg, L., & Lefort, T. (2015). The digital future of creative Europe: The impact of digitization and the Internet on the creative industries in Europe. *PWC Strategy&*. [Online]. Available: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/The-digital-future-of-creative-Europe-2015.pdf> [2017, Maj, 2]

Barr, K.W. (2016). Music copyright in the digital age: creators, commerce and copyright - an empirical study of the UK music copyright industries. PhD thesis, University of Glasgow. [Online]. Available: <http://theses.gla.ac.uk/7752/1/2016barrphd.pdf> [2017, Maj, 2]

Kaye, D. (2016). Same song, new dance: analyzing market structure and competition on the digital music aggregation industry. *Kansas State University*. [Online]. Available: <http://hdl.handle.net/2097/32644> [2017, Maj, 2]

Gustav Sjöstedt  
Högskolan Dalarna  
Musik- och ljuddesign  
Examensarbete  
2016-12-13

Primschitz, C. (2016). The effects of digitization on the music industry – From the viewpoint of music creators and independent record labels in Sweden. *Malmö högskola/Teknik och samhälle*. [Online]. Available: <http://hdl.handle.net/2043/21042> [2017, Maj, 2]

White, N. (2015). How to slice the pie: Regulating the distribution of copyright revenue in the music industry. *Submitted for LAWS529: The Opportunities and Pitfalls of Regulatory Reform. Victoria University of Wellington*. [Online]. Available: <http://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/5105/paper.pdf?sequence=1> [2017, Maj, 2]

#### *Webbadresser*

Epidemic Sound, webbsida, <https://epidemicsound.zendesk.com/hc/en-us/articles/212758885-Is-Epidemic-Sound-s-music-registered-with-any-Public-Rights-Performance-societies->, 2017-06-18

Epidemic Sound, webbsida, <https://epidemicsound.zendesk.com/hc/en-us/articles/212758925-What-does-Royalty-Free-music-mean->, 2017-06-18

Epidemic Sound, webbsida, <http://epidemic-sound.teamtailor.com/jobs/1086-swe-vi-soker-fler-upphovspersoner-och-producenter>, 2017-06-18

Epidemic Sound, webbsida <http://epidemic-sound.teamtailor.com/jobs/1086-swe-vi-soker-fler-upphovspersoner-och-producenter>, 2017-06-19

Gradvall, [www.gradvall.se](http://www.gradvall.se), webbsida, [http://www.gradvall.se/artiklar.asp?entry\\_id=960](http://www.gradvall.se/artiklar.asp?entry_id=960), 2017-05-27