

Sjekkliste for turné

Vi i STAR har laget litt diverse sjekkliste for deg og dere som skal ut på turné. Dette er en liste som kunne fortsatt i evigheten, men vi har prøvd å dekke de viktigste fallgruvene for musikere som skal ut på veien.

Om du har konkrete spørsmål eller lurer på noe, send gjerne en e-post til torarne@star-rogaland.no

Booker du turnéen selv? Her er et par ting å tenke på, pluss litt ekstra:

«E-post off, E-post on»

En viktig regel som strekker seg utover turnélivet for musikere og artister. Send heller en e-post for mye enn én for lite. De som driver spillestedene har ofte flere konserter i løpet av uken, og ting går ofte i glemmeboken. Flere e-poster og bekreftelser øker sjansene for at dere har all infoen dere trenger (tider, utstyr, fasiliteter), og at alt er på plass når dere kommer frem.

Eksempel: Bandet Bloom i Chicago møtte spent opp for å spille support for et norsk band, for så å bli møtt med spørrende øyne. Det viste seg at det var ikke Bloom, men Bloom som skulle spille. Promotøren hadde mikset bandene i samme by med samme navn, og gitt det ene bandet feil dato. Ikke Bloom sin feil, altså.

«Har dere fått sett noe på den rideren, eller?»

Sjekk at klubben stiller med utstyret du trenger. Sjekk at de har monitorer. Sett opp en skikkelig teknisk rider, hvor det står svart på hvitt at dere trenger et høyttaleranlegg, mikrofoner, monitorer, og hva enn ellers dere trenger. Om du har en OK mikrofon liggende, anbefales det at du tar med egen som en generell regel.

Eksempel: Et norsk band skulle spille sin første konsert på bransjefestivalen South By Southwest i Austin, Texas. De ble fortalt av arrangør at det var null problem mtp. på utstyr, og at arrangør ville stille med trommesett. Arrangøren holdt igjen på informasjonen om at de bare hadde én rusten mikrofon, og en liten monitorhøytaler til å bruke den med. Men musikkutstyret var på plass altså.

Hvorfor ikke ha en kontrakt?

Det har aldri skadet å ha ting på det rene. Sørg for å få avtaler du har gjort muntlig over telefon i skriftlig format, helst i form av en bookingkontrakt. Om dere får et fast honorar, forsøk gjerne å få halvparten av beløpet i forveien. Om noen skulle gått konkurs, avlyse eller andre fæle ting, så har dere i det minste forskuddet.

Eksempel: Norge topper verdenstoppen for festivalkonkurser. Når fakturaen din aldri blir betalt, er det godt å vite at vertfall noe av kostnadene dine kan bli betalt av de 50% du krevde i forkant av konserten.

Er det riktig sted for dere?

Enten du spiller i Norge eller utlandet, så finnes det masse folk som ønsker å sette opp konserter på mange rare steder. Et kjapt google-søk på spillested (og eventuelt tema-kveld, promotør o.l.) tar veldig kort tid, og kan avdekke om turen virkelig er verdt tiden og pengene.

Eksempel: Et norsk band skulle spille en av sine første festivaler på Østlandet. De fikk beskjed om at de ville bli tatt godt hånd om, få mat, overnatting og ikke minst god eksponering. Etter flere timer på tog, for så å bli hentet for en ny to timers kjøretur kom de frem til hvor de skulle spille. Scenen var en høy-last til traktor, og festivalen var en hagefest for en fyr og de 15 vennene hans. Heldigvis ble bandet tatt veldig godt hånd om.

Hvem er sjef?

Om man ikke har en god bookingagent, egen turnéleder eller en lydtekniker som også er logistiker, så er det opp til bandet selv å ordne det meste. Aldri undervurder hvor mye tid turnéplanlegging og hvor mye krefter turnégjennomføring krever, spesielt om mye av ansvaret faller på én person med enkelte skippertak fra de andre medlemmene nå og da. Sørg for å ta vare på hverandre og fordel ansvar. Om én tar seg av å sette opp merchbod, så kan den andre sjekke når dere bør stå opp i morgen for å rekke neste gig. Fordel også kjøreansvar og edruelighet, og ikke vær redd for å si ifra om du blir sittende med mye ansvar (eller noen tar for mye ansvar).

Eksempel: Om du trenger et eksempel til dette, bør du lese teksten ovenfor en gang til.

Kjørerute, en gyllen mulighet for de som gjør det selv

Ethvert band eller artist som har vært på turné har på et eller annet tidspunkt tenkt: «For en idiot som har booket dette, det gir jo ingen mening??». Agenter og lignende roller har privilegiet at de slipper å føle håpløsheten i å kjøre 8 timer nord til neste konsert, for så å kjøre 12 timer sør til spillejobb dagen etterpå. Om mulig, forsøk å booke en turné som tar vare på lommeboken, miljøet og motivasjonen!

Eksempel: Et norsk band skulle på USA-turné for første gang. Turnéruten ble godkjent uten videre ettertanke etter at bookingagenten presiserte at ruten var det beste alternativet og nødvendige reisedager var lagt inn. Agenten tok ikke hensyn på søvn, og bandet måtte kjøre 44 timer i strekk for å rekke neste konsert. De ble 30 minutt for sene til lydsjekk.

Skal du på en turné hvor du må holde et ekstra øye på bankkontoen? Her er noen ting å tenke på:

Sett opp budsjett, uansett om «du ikke har peiling på penger»

Sett opp gode budsjetter i forkant. Det inkluderer klare avtaler om honorar med crew-medlemmer og teknikere, prisantydninger fra utleieselskap og matbudsjett. Det siste du vil er å ikke ha råd til overnatting mot slutten av turnéen, eller å ikke være i stand til å betale teknikere som har ofret tid og andre jobber for å arbeide for deg. Om du vil slå to fluer i en smekk, søk om tilskudd til prosjektet ditt og bruk budsjettet fra søknaden.

Eksempler på kostnader (i tilfeldig rekkefølge): Betaling av crew, betaling av musikere, mat, drikke, overnatting, internettkostnader på hotell, drivstoff, ferjekostnader, bompenger, leie av bil, flybilletter, leie av backline, flytogbilletter, flybussbilletter, parkering, forsikring, innkjøp av glemte

tannkrem/plekter/truser/kabler, lbux, visum, datapakker til telefoner, kommisjon til bookingagent, trommestikker, mynter lagt igjen på traller på flyplassen, drosje, te+honning+eddik til såre stemmer, strømadaptere og kaffe.

Søk om tilskudd (men unngå gambling)

Det finnes atskillige støtteordninger i Norge, og til og med de største artistene i landet sitter noen timer i måneden med søknadsskriving og budsjett. En tildeling virkelig heve turnénivået i form av profesjonalitet, og ofte gi dere muligheten til å utvide antall datoer. Søk i god tid, så du rekker å se om du får støtte før dere er nødt til å gjennomføre turnéen. Å være på turné med ubetalte regninger og usikkerhet om dere har råd til neste overnattingssted er ikke noe gøy for noen. Ta en titt i vår søknadskalender for oppdaterte søknadsfrister, og ta kontakt for å få STAR til å kikke gjennom din søknad.

Eksempel: Et norsk band skulle på sin første store utenlandsturné. Artisten hadde fått solide samarbeidspartnere i landene de skulle til, og så ingen grunn til at de ikke skulle få støtte til prosjektet. Søknaden nådde ikke opp, og bandet måtte ty kreditt og sparepenger for å komme seg fra by til by.

Unngå gambling (kan ikke nevnes nok ganger).

Pass på å ha nok penger på konto før dere legger ut på veien. Har du stor tro på prosjektet ditt, men har ikke nok penger på konto til å betale forskudd, depositum, reiseutgifter eller overnatting? STAR Rogaland forvalter lånemidler på vegne av Stavanger Kommune til musikere med sterk tilknytning til regionen.

«Oi... Har vi forsikring eller?»

Sørg for å ha nødvendige forsikringer på plass. Hvilke forsikringer dere burde ha varierer av turnéen, størrelse, gjennomføring og ikke minst forsikringsbetingelser. Viktigste er å ha reiseforsikringen på plass. Ingen dum idé å forsikre instrumenter, crewmedlemmer, og alt annet som kan gå galt i samme sleng.

Eksempler/skremselspropaganda: Om noen i crewet blir skadet, kan de kreve erstatning fra deg som oppdragsgiver. Om noe av det leide utstyret forsvinner, kan utleiefirmaet kreve erstatning. Om noen skader seg på konserten din, kan publikummere finne på å kreve erstatning. Det er en rar verden vi lever i, og det blir rarere jo lengere vekk fra Norge du kommer.

Merch, merch, merch

Jo færre som kommer på turnéen din, desto bedre grunn til å trykke opp og ta med merch. Det viser at du bryr deg om fansen, det gir deg en god unnskyldning å prate etter konsert, og det kan være ganske så lukrativt selv i lav skala. Sørg for å ha betalingsløsninger som Vipps og iZettle på plass på forhånd.

Ta vare på alle kvitteringer (og gjør regnskap underveis)

Kjedelig men nødvendig. På turné skjer det veldig mye på veldig kort tid, og pustepauser har en tendens til å holde seg korte og sjeldne. Og når man først finner pusterom, er bokføring og regnskap

ofte det siste man vil gjøre. Betaling i kontanter blir mindre vanlig både når det kommer til honorar og merch, så hvorfor ikke bare gå all-in? Da kan du kryssjekke alle utgifter med kontoutskrift, og ha full kontroll. Bruk eventuelt kontanter utelukkende til drivstoff, mat etc., så forsvinner ingen kvitteringer. I en perfekt verden setter noen seg ned annenhver dag, tar bilder av kvitteringer og dokumentasjon, fører det fint inn i et excel-skjema, og alle transaksjoner er dokumentert og sortert.

Hva er break-even, og hvorfor når vi det aldri?

I praksis er det oftest to typer avtaler i konsertmarkedet: flatt honorar og break-even. Et flatt honorar er nettopp et flatt honorar, og dere har ingen mulighet til å få mer penger enn det som er avtalt på forhånd. En break-even avtale gir artisten muligheten å få et honorar, samt en prosentandel av billettsalget når arrangøren har tjent inn sine kostnader. Alt etter hva dere tror og forventer, kan dere forsøke å tilpasse avtalene etter hva som passer dere best.

Er du i tvil, spør promotører og spillesteder om regnskap

Har du en break-even-avtale, bør man være bevisst på at man deler ut et godt stykke tillit til de som arrangerer konserten din. Ofte kan man oppleve at man selger en hel haug med billetter, men får ingenting ekstra til tross for at man har en break-even avtale. Hva arrangører velger å skrive som break-even punkt varierer på alle plan, og kan også inkludere lønn til sikkerhetsvakter, promoteringskostnader og andre ting man ikke tenker på som artistens kostnad. Hør mer arrangøren om du er i tvil. I en ideell verden blir du og arrangør enig på forhånd om hvor store kostnader de skal stille med. Om du tror det er ugler i mosen da, kan du enkelt regne deg frem til om arrangøren tuller med regnskapet eller ikke.

Eksempel: Et norsk band solgte ut en konsert i England, men fikk beskjed av arrangøren at det ikke ble solgt nok billetter til at de kunne få mer enn selve honoraret. De ba om regnskapet, og fant ut at promotøren angivelig hadde brukt nøyaktig 400 pund, rundt 4500 norske kroner på promoteringseffekter som plakater og lignende. Det var ingen plakater i byen, ikke engang utenfor spillestedet, og flere av regnskapstallene var mistenkelig runde. Siden den gang har bandet alltid bedt arrangører om å sende et budsjett på forhånd.

Skal du på en turné hvor dere faktisk vil kose dere? Her er noen ting å tenke på:

Pass på arbeidsfordelingen

Om man gjør ting alene, i en gruppe, eller med hjelp fra agent, management og plateselskap – sørg for å ha en klar arbeidsfordeling. Aktører i forskjellige land gjør ofte ting annerledes, og det er som regel du som artist som sitter i gjørmen om noen ikke gjør jobben sin (eller jobben du trodde de skulle gjøre). Send heller en mail for mye enn en mail for lite!

Spis, selv om du ikke er spesielt sulten.

Og drikk nok vann. Ta med vitamintilskudd om du skal være på veien i mer enn en uke. Hilsen hver eneste turné noensinne.

Ta med små gleder

Det er merkelig hva du savner etter noen uker hjemmefra. Ta med små gleder som gjør en generisk «Våkne-Kjøre-Lydsjekke-Spise-Spille-Gjenta»-tilværelse litt mindre generisk, og du vil takke forfatteren av dette senere.

Eksempel: Se på turné som desember måned, og se på turnéavslutning som julaften. Lag en julekalender: Ta med en haug forskjellige teposer, prøv en ny hver dag og bli te-ekspert. Gjør en «30 day Yoga-challenge» på hotellrommet hver dag. Les bøker. For tips, sammenlign livet ditt når du ikke er på turné og livet ditt på turné.

Sjekk om du må ha visum

Visum kan virke skummelt om man ikke setter seg ned og gjør litt research. Gjør dette i god tid, så du vet at dere rekker å komme gjennom papirmøllen i god tid. Hvert år hører man historier om artister som kom forbi enn passkontrollen når de egentlig skulle gjennomføre TV-opptredener, showcasefestivaler eller turnéløp på et annet kontinent. Samtidig hører man også ofte historier om bandet som har kommet hjem med mindre penger enn de egentlig skulle, da de ikke hadde riktige papirer på plass og måtte betale ekstra skatter og avgifter.

Selv om du ikke tjener penger på konsertene dine, er det mange før deg som har prøvd lykken uten visum. Dette har ført til at grensekontrollørene er ekstra på vakt om man reiser fra land til land regelmessig med en gitar på ryggen.

Europa

Selv om du spiller innenfor EU, krever flere land at du reiser med dokumentasjon på at du skal arbeide og drive næring innen EØS-området. Spesielt viktig her er A1, en attest som bekrefter at du ikke er forpliktet til å betale trygdeavgift i et annet land. Uten dette kan konsertsteder og promotører nekte deg å utbetale honoraret ditt, eller trekke store prosentandeler i skatter og avgifter.

Link: <https://www.nav.no/no/Person/Skjemaer-for-privatpersoner/skjemaveileder/vedlegg?key=349068>

USA

Selv om USA er «The Land of The Free» er det ikke alltid like lett (eller like billig) for artister og musikere. I utgangspunktet skal man kunne komme inn i USA på bakgrunn av det typiske ESTA-visumet, gitt at man ikke tjener penger og kun ønsker å promotere musikken sin. Likevel har amerikanske grensekontroll all myndighet til å nekte deg inngang dersom det viser seg at de ikke tror på deg.

Det finnes tre unntak hvor det holder med ESTA eller såkalt B1/B2 visum:

- Om du skal spille inn musikk i USA og skal selge platen i et annet land
- Om man er deltaker på et kulturprogram, hvor publikum ikke betaler inngangspenger og utgiftene er betalt av et annet land. Typiske showcaser faller ikke inn under dette unntaket.
- Amatørmusikere som skal opptre på en konkurranse eller i en annen ubetalt sammenheng.

Om du er i tvil, bør du diskutere situasjonen med ambassaden. Ta kontakt per epost til oslovisa@state.gov

NB!: Personer som har oppholdt seg i Iran, Irak, Sudan eller Syria etter 1. mars 2011 får ikke automatisk innvilget Esta.

Dersom du ikke oppfyller kravene ovenfor, må man som musiker søke om et såkalt P visum. For artister og «entertainere» utstedes visum av type P til folk og nødvendig støttepersonale som kommer for å opptre i USA:

Det finnes fire ulike typer P-visum:

P-1: Hvis man er en gruppe som skal spille i USA.

P-2: Hvis man skal spille som en del av et utvekslingsprogram mellom USA og Norge

P-3: Hvis man er kulturelt eller etnisk unik artist.

P-4: Dette gjelder ektefeller og barn.

Å søke om P-visum er en totrinnsprosess:

1. En «sponsor» fyller ut en begjæring, en såkalt «petition» ved navn I-129 på dine vegne hos USCIS. Dette kan være en amerikansk agent, en musikkadvokat, et universitet, eller et plateselskap. Dette har en kostnad, og ambassaden har oppdaterte priser på sine nettsider. Når dette er godkjent, vil du motta en «notice of action», skjema I-797 i retur.
2. Når dette er i orden må du selv søke på visumet ved å fylle ut skjemaet, må du som søker på P-visum booke en intervjuavtale på ambassaden. Om du har hatt et P-visum tidligere, kan du søke om å slippe intervju. Det er mye du må ta med på intervjuet, og les nøye gjennom informasjonen du får fra ambassaden.

Viktig å notere seg:

- Hastesaker kan behandles ekstra raskt ved å betale hastegebyr
- Hvis du har hatt problemer med politiet tidligere, må du opplyse om dette. Ufullstendige opplysninger om strafferettslige forhold er den viktigste grunnen til at visum tar lang tid eller ikke innvilges.

Å turnére i USA er kostbart og et omfattende prosjekt, og vi anbefaler alle derfor å ha gode kontakter i landet før man reiser på en større turné.

Ta gjerne kontakt med ambassaden, Music Norway eller ditt nærmeste kompetansesenter for musikk for hjelp og mer informasjon om å opptre i USA.