



Christer Falck (t.v.) har hatt stor suksess med å crowdfunde sine kunstprosjekter. Blant annet crowdfundet han Prince-boken *Shockadelica*, som han skrev sammen med Petter AagaardSkitten? Han føler seg alt annet enn det, og tar lett på at Facebook-venner sletter ham. FOTO: TRYGVE INDRELID

Vi elsker å bruke penger på bolig, men er skeptiske til å sponse en plateinnspilling. Er norske kunstnere late - eller er alle andre for rike?

## «Det er mye kulere å si at du er medeier i et ølbryggeri enn at du eier en fireroms på Bøler»



### **Kommentar**

**Mala Wang-Naveen**

Journalist

Noen drar inn millioner, andre får nada nix. Det er nærmest en egen kunststart å crowdfunde – på godt norsk folkefinansiere – et prosjekt man har troen på. Og mye står og faller på én fiffig detalj, den skal jeg komme tilbake til.

Den siste uken har Aftenposten satt søkelyset på fenomenet crowdfunding. Både i reportasjen om hvordan to unge mennesker klarte å samle inn 10 millioner gjennom crowdfunding, og i saken om kunstneren som følte han bedrev en sofistisert tiggerkampanje.

I begge ovennevnte saker er det åpenbart at flere mener at det er loven som står i veien for nordmenns giverglede. Loven som nevnes oftere i det norske samfunn enn Grunnloven, nem-

lig janteloven. «Man skal ikke stikke seg ut, og man kan ikke drive en crowdfundingkampanje uten å stikke seg ut,» forklarer Rotem Shneur som forsker på alternative finansieringsmodeller ved Universitetet i Agder til Aftenposten. Selv er jeg ikke helt overbevist.

Norge er verdensledende i statlige finansieringsmuligheter for kunstnere. Det har muligens gitt oss norske kunstnere som er flinkere til å skrive søknader til Kulturrådet enn å bli kreative «selgere» av sine egne prosjekter. Det har også gitt oss kunstnere som har råd til å se på penger som noe skittent som ikke må besudle kunsten. Vi trenger ikke å hengi oss helt til myten om den sultende kunstneren, men hva med den kreative og teknologismarte kunstneren? Den kan vi gjerne etterlyse!

#### **Flere får eierskap**

Nettopp derfor er det forfriskende er det å lese at kunstner Pil Cappelen Smith mener at kunst skal kunne overleve i kraft av seg selv, og ikke leve av statlig støtte. Han trosser dermed sin egen aversjon mot å oppføre seg som en selger.

Det er ingenting som tilsier at den statssponsede kunsten – en-

ten den er tilgriset av oljepenger eller ikke – er den med bredest appell. Den største utfordringen later til å ligge i at vi ikke har lyst til å vise hele verden at vi trenger penger. Men det å be staten om penger via en søknad ikke er stort bedre eller verre enn å folkefinansiere sitt prosjekt. Tvert imot, gjennom folkefinansiering gis flere eierskap til det man vil skape. Ikke bare en konsulent tror på deg, men flere. Samtidig som det er store muligheter for å bygge seg et dedikert publikum om man tidlig deler sin idé og åpner for innspill.

#### **Norge har jumbopllassen**

Selv om innovasjonsmiljøene gjentatte ganger formaner om at vi nordmenn må slutte å sylte ned pengene våre i bolig, er det store flertallet døve. Foreløpig er avkastningen på leiligheten så sikker og behagelig at vi ikke lar oss rikke fra boligannonsene på Finn.no.

Norge har ifølge førsteamanuensis Shneur tross vår velstand jumbopllassen i Europa når det kommer til crowdfunding. Så den psykiske sperren mot crowdfunding gjelder potensielle givere også. Ikke fordi nordmenn ikke liker å skilles av med pengene sine, det er TV-aksjonen

et bevis på at ikke stemmer. I tråd med det professor og leder for BI Centre for Creative Industries, Anne-Britt Gran, uttalte til Aftenposten forleden; Vi kjenner rett og slett ikke til hvordan crowdfunding fungerer. Enda det er mye kulere å si at du er medeier i et kunstgalleri eller et ølbryggeri enn at du eier en fireroms på Bøler.

#### **What's in it for me?**

En rask kikk på crowdfunding-sider som bidra.no gir inntrykk at vi nordmenn har en lavere terskel for å gi til veldedige eller helse relaterte prosjekter, enn til for eksempel en sak der vi ikke får tilbake noe konkret igjen for pengene.

Det betyr ikke at de ikke finnes. Sider som Kickstarter og Indiegogo er belønningsbaserte, mens hos EEA-initierte Invesdor kan du kjøpe aksjer. Community-baserte sider som bidra.no og Frunder er på sin side det mest krevende om du ikke har et gjennomtenkt prosjekt og et godt nettverk.

#### **– Jeg føler meg aldri skitten**

«Jeg er mer en selger og starter, og det gjør meg ingenting å mase på folk. Jeg har ingen sperre og føler meg aldri skitten. Jeg

maser til tider så mye på sosiale medier at folk har droppet meg som venn. Men jeg ser på Facebook som en vandrende reklameplakat, venner kan jeg bare ringe.» Slik lød Christer Falcks svar da jeg spurte om hvordan det føles å være en crowdfunder av plater og bøker. Jante har med andre ord liten effekt på Falcks arbeid. Han har etter eget sigende lykkes med stort sett alt han har prøvd å folkefinansiere, bortsett fra en fotballbok om Sandnes Ulf. Det skulle rett og slett vise seg at det ikke var så mange som hadde savnet den.

#### **Den fiffige detaljen**

Erfaringen berører kjernen i noen av det crowdfunding er suverent på. Om det virkelig er et produkt folk ønsker seg, finner man ut av det tidlig. Falck knakk koden ved å identifisere miljøer som ikke vil gå glipp av den minste fis som utgis om Raga Rockers eller Motorpsycho, og han fant sitt publikum. En kjekk detalj å ha med seg på veien om man ønsker å lykkes med folkefinansiering. For det er dette spørsmålet du bør stille før du setter i gang: Er det noen som er hypp på dette?