

# REILUN KAUPAN MUSIIKKIA

Lottaliina Lehtinen

**John Buckmanin luotsaama Magnatune-yhtiö on Internetissä toimiva musiikin lisensointiyhtiö, joka myy musiikkia myös kuluttajille. Kuluttajien osalta yhtiö on valinnut tavanomaisesta poikkeavan ratkaisun: ostaja valitsee tuotteen hinnan itse, ja puolet myyntitulosta tilitetään artistille. Lisensoinnin osalta säännöt ovat tarkemmat ja hinta ennalta määritelty. Buckmanin mukaan yhtiön toimintatavoista hyötyvät sekä muusikot että musiikin käyttäjät.**



KIMMO TÄHTINEN

John Buckman on Lontoossa syntynyt ja Ranskassa kasvanut, nykyään Kaliforniassa ja Englannissa asuva muusikko ja yrittäjä. Buckman aloitti musiikonuransa jazzkitaristina, ja hän työllisti itseään muun muassa tekemällä musiikkia elokuviin. Noin kymmenen vuotta sitten hän perusti menestyvän IT-alan yrityksen, jonka myynnistä saamallaan tuloilla hän on turvannut taloutensa. Näin hän voi nykyään keskittyä tekemään asioita, joihin uskoo. Tällä hetkellä Buckman johtaa Magnatunea, joka hänen mukaansa on ensimmäinen pelkästään Internetissä toimiva

**”Musiikkiteollisuudessa määrää tänä päivänä joukko ihmisiä, joiden eettiset arvot eivät ole kovin korkealla ja jotka kohtelevat muusikkoja kuin purukumia.”**

levy-yhtiö. Toisaalta Magnatunea voisi kutsua nettijakelijaksi, koska jokainen kiinnitetty artisti tuottaa masternauhansa itse.

Tapaan John Buckmanin saiteisena lokakuun aamuna. Olen aikaisemmin samalla viikolla ollut kuuntelemassa hänen luentoaan aiheesta ”Is there a record company that is not evil?” (Onko olemassa levy-yhtiötä, joka ei olisi paha?), joten

miehen näkemykset musiikkiteollisuudesta kiinnostavat.

**Olet kutsunut perinteisiä levy-yhtiöitä pahoiksi. Miksi?**

Kaikki yhtiöt eivät missään tapauksessa ole pahoja, mutta systeemi on ehdottomasti muuttamassa epäoikeudenmukaisemmaksi. Musiikkiteollisuudessa määrää tänä päivänä joukko ihmisiä, joiden eettiset

arvot eivät ole kovin korkealla ja jotka kohtelevat muusikkoja kuin purukumia. Olen todella kuullut musiikkialan ihmisten vertaavan musiikkia purkkaan: sitä jauhetaan, sylkäistään pois ja ostetaan uusi. Kauhea tapa kohdella ihmisiä, jotka suhtautuvat ammattiinsa rakkaudella!

Huono esimerkki tilanteesta on Yhdysvaltojen suurin indie-jakelija, joka on kuuluisa siitä, ettei se tilitä maksuja, ellei sitä uhkaa haastaa oikeuteen. Tämän jälkeen yhtiö pyrkii sopimaan riidan maksamalla puolet velastaan. Myös toiseksi suurin pohjoisamerikkalainen jakelija on huono esimerkki alalta. En

”Kun jollakin on maksuvaikeuksia, on helppo jättää muusikot ilman, koska he ovat tässä ketjussa huonoiten puolustettuja.”

tiedä ketään, joka olisi saanut siltä tilityksiä. Joten kyllä: nämä ovat erittäin suuria, kontrolloivia, pahoja yhtiöitä.

Jos jakelija toimii edellä mainitulla tavalla, levy-yhtiö joutuu vaikeuksiin. Ja koska yhtiön täytyy ensin maksaa työntekijöidensä palkat, ovat muusikot viimeisiä, jotka saavat rahansa. Itse asiassa aina kun jollakin on maksuvaikeuksia, on helppo jättää muusikot ilman maksuja, koska he ovat tässä ketjussa huonoiten puolustettuja. Siksi tarvitaan muusikkojen liittoja ja ilmaista oikeusapua – muuten muusikot eivät yksinkertaisesti pysty puolustautumaan.

### **Onko sinulla henkilökohtaisia huonoja kokemuksia levy-yhtiöistä?**

Kyllä. Vaimoni solmi kymmenen vuoden sopimuksen erään levy-yhtiön kanssa. Kun sopimusaika oli ohi ja oikeuksien piti palautua hänelle, kävi ilmi, että yhtiö oli myynyt kustannusoikeudet eteenpäin erittäin hyvää ennakkoa vastaan.

Asia selvisi, kun teimme albumista uusia kopioita. Yllättäen meidän käskettiin maksaa jokaisesta painetusta cd-levystä yksi euro kustantajalle. Uhkasimme haastaa levy-yhtiön oikeuteen ja saimme oikeudet hankittua itsellemme takaisin, mutta emme koskaan saaneet rahoja, jotka se oli jo ehtinyt kerätä.

Toki aina voisi haastaa yhtiötä oikeuteen. Mutta etenkin jos olet freelancerina toimiva muusikko ja saat hankalan tyyppin maineen, töiden saaminen voi olla mahdotonta.

### **Mikä ihmeen lisenssi?**

### **Magnatune-yhtiön toimintaan liittyy läheisesti Creative Commons -lisenssi. Mikä Creative Commons on?**

Creative Commons (CC) on avoin hanke, jonka tavoite on soveltaa open source -ajattelun etuja musiikkialalla. Se on laatinut sopimuksia, joilla artisti voi sopia tekijänoikeuksiensa luovutuksesta haluamassaan laa-

juudessa. CC ei siis káske luovuttamaan tiettyä oikeuksia, vaan laajuuden voi itse päättää. Edellytän kaikkien Magnatunen artistien käyttävän CC-lisenssiä.

Noin 80 % CC-lisensoidusta musiikista käyttää ei-kaupallisen käytön sopimusta. Tämä merkitsee sitä, että musiikkia saa käyttää vapaasti, kunhan käyttö ei liity kaupallisiin tarkoituksiin. Muusikon kannalta olisi pahinta, ettei kukaan koskaan kuulisi hänen musiikkiaan. Jos haluaa työtä, on ensin saatava ihmiset tietoisiksi olemassaan. Creative Commons auttaa tässä.

### **Tekijänoikeusjärjestöt toimivat Suomessa hyvin. Miksi tekijän tai artistin pitäisi vaihtaa järjestöjen apu CC-lisenssiin?**

Tekijänoikeusjärjestöjen kautta muusikot saavat merkittävän määrän korvauksia, emmekä me halua tämän loppuvan. Suomalaisten tekijänoikeusjärjestöjen ongelma on kuitenkin se, ettei asiakas voi käyttää haluamiaan CC-lisenssejä, ei edes ei-kaupallisen käytön lisenssiä, ja olla samalla tekijänoikeusjärjestön asiakas. Yhdysvalloissa meillä ei ole tätä ongelmaa. Siellä artisti voi olla sekä järjestön asiakas että CC-lisenssin käyttäjä.

### **Millaisia kaupallisen käytön maksut ovat verrattuna tekijänoikeusjärjestöjen neuvottelemiin korvauksiin?**

CC ei osallistu kaupallisesta käytöstä sopimiseen. CC-lisenssin kautta musiikkia voi käyttää ainoastaan ei-kaupallisiin tarkoituksiin. Mikäli musiikkia haluaa käyttää kaupallisessa yhteydessä, käyttäjän on otettava yhteys muusikkoon, joka voi nimetä käytölle haluamansa hinnan.

### **Uuden ajan levy-yhtiö**

### **Miten Magnatune syntyi?**

Magnatunen perustaminen liittyy omiin ja vaimoni kokemuksiin musiikkibisneksessä. Huomasin, ettei cd-levyn julkaise-

minen enää ole kovin kannattavaa toimintaa pienille indie-yhtiöille. Valitettavasti ilman indie-yhtiöitä suuri osa kiinnostavasta musiikista jäisi julkaisematta, joten aloin miettiä, voisiko maailmassa olla tilausta yhtiölle, joka ei valmistakaan cd-levyjä.

Muusikolle, joka haluaa pitää uransa ohjat omissa käsissään, me olemme yksi tapa tienata elantoa. Kukaan muusikko ei elä yksin Magnatunen kautta tulevista tuloista, mutta suuri osa saa 10–30 % vuosituloistaan meidän kauttamme. Monille pääasiallinen tulolähde ovat freelance-keikat studiossa ynnä muut sellaiset.

### **Mitä Magnatune tekee, ja kuinka valitsette artistinne?**

Magnatune on levy-yhtiö, joka ei valmista cd-levyjä. Artistit toimittavat meille cd-levyjään, joista valitsemme parhaat. Saamme kuukaudessa noin 400 cd-levyä, joista sopimuksen teemme noin kymmenen albumin osalta. Sopimuksen mukaan artisti voi halutessaan työskennellä myös muille yhtiöille. Sopimus ei siis ole yksinoikeus-sopimus.

Myymme artistiemme musiikkia latauspalveluina. Lisäksi lisensoimme musiikkia kaupalliseen käyttöön, kuten elokuviin, mainoksiin ja internet-sivustoille. Tulot jaamme puoleksi artistin kanssa. Jako tapahtuu koko tulosta, ei pelkästään voitosta.

Musiikin lisensointi on itse asiassa päätoimialamme; kuluttajille myytävä musiikki ja musiikin kuuntelumahdollisuus nettisivuillamme toimivat lähinnä musiikin markkinointivälineinä. Kolmen ja puolen vuoden aikana yli tuhat elokuvaa on lisensoinut musiikkia Magnatunelta. Nämä ovat siis kaupallisia elokuvia, eivät ilmaista käyttöä.

### **Internet-jakelijoiden sopimukset sisältävät Suomessakin yleensä 50–50 tulonjaon. Lisäksi teoksen tekijät saavat korvauksia Teoston kautta. Saaiko tekijä jotain Magnatunen kautta myytävästä musiikista?**

Kun artisti tekee sopimuksen kanssamme, hän luopuu samalla vaatimasta mekanisointikorvauksia musiikin käytöstä

nettisivuillamme. Mutta kun musiikkia esitetään muualla, siitä maksetaan tekijänoikeuskorvauksia.

Hyvä esimerkki tästä on musiikin mekanisointi elokuvaan: aina kun elokuva näytetään julkisesti, tekijät saavat korvauksen tekijänoikeusjärjestön kautta. Lisensoimme musiikkia myös muille levy-yhtiöille, esimerkiksi kokoelmalevyille. Näiden julkaisijoiden on aina maksettava myös mekanisointimaksut.

Tuemme täysin tekijänoikeusjärjestöjen toimintaa. Järjestöt auttavat pieniä yhtiöitä: major-yhtiöt maksavat valmiiksi neuvotellun korvauksen järjestöjen kautta, eikä meidän tarvitse neuvotella niiden kanssa heikommista neuvottelulähtökohdista.

### **Entä muiden säveltäjien teokset, niin sanotut cover-kappaleet?**

Emme hyväksy covereita; kustannusoikeuksien täytyy olla muusikkojen omistuksessa. Klassisen musiikin osalta hyväksymme myös musiikin, jonka säveltäjien tekijänoikeudet ovat jo rauenneet, uudemman musiikin osalta esittäjien täytyy olla myös musiikin tekijöitä.

### **Voiko artistinne olla myös tekijänoikeusjärjestön asiakas?**

Kyllä. Tästä syystä emme voi lisensoida Eurooppaan niitä oikeuksia, jotka ovat tekijänoikeusjärjestöjen valvonnassa. Mutta voimme lisensoida eurooppalaisille yhtiöille muita oikeuksia, kuten musiikin käytön elokuvassa.

Yksi esimerkki tästä on uusi Peugeot, jossa on MP3-soitin. Kun ostaa kyseisen auton, auton MP3-soitin on täynnä Magnatunelta lisensoitua musiikkia. Myös yhtiön televisiomainoksessa soi Magnatunelta lisensoitu musiikki.

### **Magnatune edellyttää, että artisti toimittaa yhtiöön julkaisuvalmiin äänitteen. Mistä yhtiön kulut syntyvät – mistä hyvästä yhtiö saa 50 % tuloista?**

Yhtiö synnyttää automaattisesti kuluja. Sen lisäksi, että maksumme yhtiön pyörittämisestä aiheutuvat kulut ja työntekijöiden palkat, meillä on myös perinteistä markkinointia.



Jos Magnatunen etsii Google-hakukoneen kautta, löytää yhtiötä koskevia lehtijuttuja jokaisen merkittävän musiikkilehden sivustoilta. Lisäksi käymme lähes kaikilla merkittävillä musiikin lisensointiin liittyvillä messuilla. Näissä tapahtumissa olemme jakaneet mainostarkoituksissa noin 25 000 musiikkiamme sisältävää cd-levyä.

Magnatune osallistuu siis monellakin tavalla artistin markkinointiin. Edellä kerrotun lisäksi olemme aktiivisia podcastingin alueella. Podcasting on verkossa tapahtuvaa pienimuotoista radiotoimintaa. Magnatune on ainoa levy-yhtiö, joka on sopinut podcastingista kyseisten lähettäjien kanssa. Tämä on erittäin merkittävää markkinointia, koska se hyödyttää musikoita kaikissa genreissä.

Tässä kohtaa voisi vielä mainita sen, että emme työskentele levy-yhtiöiden kanssa, vaan teemme sopimuksia ainoastaan muusikkojen kanssa. Jos sopisimme asioista muusikkoja edustavien levy-yhtiöiden kanssa, musiikkitarjontamme olisi epäilemättä suurempi, mutta emme voisi taata, että 50 % tuloista päätyisi musikoille. Kun asiakas ostaa musiikkinsa Magnatunelta, hänen on voitava luottaa siihen, että hänen maksamastaan hinnasta puolet todella päätyy musikoille. Se on kuin reilun kaupan kahvi; asiakas ei muuten haluaisi kannattaa toimintaamme.

### **Teette artistin kanssa viiden vuoden sopimuksen. Entä jos artisti haluaa vaihtaa major-yhtiölle ennen sopimusajan päättymistä?**

Muusikot voivat tehdä mitä haluavat. Sopimus Magnatunen kanssa ei ole yksinoikeussopimus, ja se koskee vain erikseen mainittuja musiikkikappaleita.

Kyllä me myös opastamme musikoitamme. Eräs artisti, joka julkaisi ensimmäisen al-

buminsa Magnatunen kautta, halusi tehdä seuraavaa levyä koskevan sopimuksen major-yhtiön kanssa. Kyseinen yhtiö halusi meidän lopettavan ensimmäisen albumin myynnin. Kerroin artistille, että tämä sopii, mutta kysyin samalla onko hän ottanut huomioon, että meidän kauttamme hän on kolmen viime vuoden aikana saanut noin 8 000 dollaria vuodessa – onko yhtiö tarjoamassa hänelle oikeuksien luovutuksesta tämän tulon korvaavaa ennakkoa? Koska näin

**”Tämä on mielenkiintoinen tapa myydä musiikkia ja saa ihmiset hyvälle tuulelle.”**

ei ollut, eikä hänelle haluttu sellaista yhtiöstä myöskään maksaa, on ensimmäinen albumi edelleen myynnissä kauttamme.

### **Maksa niin paljon kuin jaksat**

#### **Kuinka Magnatunen musiikki on hinnoiteltu?**

Kun asiakas ostaa tietyn artistin albumin sivuiltamme, hän saa valita hinnan vapaasti neljän ja 16 euron väliltä. Keskimäärin ihmiset maksavat kahdeksan euroa. Tämä johtuu siitä, että sivuilla kerrotaan 50 % hinnasta menevän musikoille.

Hinnoittelumme mahdollistaa sen, että voimme myydä musiikkia siellä, missä levyjen hinnat ovat alhaalla, kuten Meksikossa, sekä siellä missä suuri osa levymyynnistä on piraatteja, kuten Espanjassa.

On totta, että neljä-viisi euroa on vähemmän kuin mitä voisin saada albumista perinteisessä kaupassa, mutta se on enemmän kuin ei mitään, ja omat kustannukseni ovat myynnin osalta nollassa. Tämä on mielenkiintoinen tapa myydä musiikkia ja saa ihmiset hyvälle tuulelle.

#### **Entä lisensoinnin hinta?**

Käyttäjät ei voi valita hintaa.

Hinnoittelu on tehty sen mukaan, mihin tarkoitukseen musiikkia lisensoidaan. Jos esimerkiksi musiikkia käytetään ainoastaan elokuvafestivaaleilla esitettävässä elokuvassa, hinta on todella halpa, mutta jos elokuva on kansainvälisessä levytyksessä, vastaa hinta muiden yhtiöiden hinnoittelua. Erotuksena meidän toimintaamme on se, että kerromme hinnan etukäteen – tätä eivät major-yhtiöt tee. Elokvatuottajalle tämä on hyvä asia, koska hän voi suunnitella budjettinsa paremmin.

### **Musiikin tulevaisuus?**

#### **Eräissä tilaisuudessaamme Gerd Leonhard esitteli ajatuksiaan musiikkiteollisuuden tulevai-**

#### **suudesta, joka hänen mukaansa on täysin digitaalinen. Oletko asiasta samaa mieltä, ja millaisena näet musikkojen tulevaisuuden?**

Useimmat musikot tarvitsevat apua markkinoinnissa. Tämä tarkoittaa sitä, että he tarvitsevat tulevaisuudessaakin apua tahtoita, joilla on rahaa ja suhteita. Luonnollinen yhteisölämä luovien ihmisten ja ”pukumiesten” välillä tulee siis jatkumaan.

Tunnen Gerdin oikein hyvin. Magnatune edustaa paljon perinteisempää ajattelua kuin hänen ”Music like water” -mallinsa. Me olemme itse asiassa hyvin perinteinen levy-yhtiö – sillä erotuksella, että toimimme vain Internetissä ja että musikot saavat meiltä myös korvauksia.

En usko, että Gerdin idea on välttämättä hyväksi musikoille. Jos musiikista maksettaisiin kuten vedestä tietty ”käyttömaksu” tekijänoikeusjärjestöjen kautta, menisi kaikki raha Elton Johnille, kuten nykyäänkin. On paljon mielenkiintoisempaa antaa kuluttajien löytää hyvä levy ja maksaa siitä 20 euroa.

En myöskään ole sitä mieltä, että perinteinen levybisnes on tullut tiensä päähän. On vain kyse siitä, että on löydettävä uusia tapoja tehdä kauppaa ja

saada ihmiset innostumaan musiikista.

### **Etkö usko, että kuluttajat luottavat tuttuun tavaramerkkiin ja ostavat mieluiten major-yhtiön tuotteita?**

En usko, että esimerkiksi Universal tavaramerkkinä on tänä päivänä minkään arvoinen. Suurta osaa major-yhtiöiden levyistä ei markkinoida ollenkaan. Koska levymyyntiluvut laskevat, yhtiöt käyttävät markkinointibudjettinsa muutaman artistin markkinointiin sen sijaan, että jakaisivat markkinointirahat kaikkien artistiensä kesken. Kansainvälisellä levy-yhtiöllä olemisen tarkoittaa siis sitä, että ellet kuulu niiden muutamman artistin joukkoon, joihin on päätetty satsata rahaa, asemasi ei ole sen parempi kuin jos olisit indie-yhtiön artisti.

En myöskään usko, että kansainvälinen yhtiö on mikään laadun tae. Indie-yhtiöillä on paljon laadukkaampaa musiikkia – oli kyseessä sitten Warp Records, Century Media tai Blue Note.

### **Millaisena näet artistin ja levy-yhtiön välisen suhteen tulevaisuudessa?**

Uskon, että tarvitaan paljon enemmän Internet-yhtiöitä, jotka erikoistuvat tiettyyn musiikkigenreen ja ovat todella hyviä siinä mitä tekevät. Kuluttajan on voitava luottaa siihen, että kun hän ostaa tiettyä musiikkia tietyltä yhtiöltä, laatu on aina hyvää. Tämä olisi ideaali.

Koska Internet tekee bisneksen tekemisestä halvempaa ja myös vähentää välikäsien määrää, Internetissä toimiva yhtiö voi keskittyä tiettyyn musiikkigenreen ja edustaa artisteja maailmanlaajuisesti ja maksaa silti puolet tuloista musikoille. Toisin kuin tänään, kun musikon ja kuluttajan välissä on jakelijoita ja kuljetusyhtiöitä, ja loppujen lopuksi musikon osuus on noin 2 % cd-levyn hinnasta. Tulevaisuudessa musikon osuus tuloista voisi olla 50 %, ja musiikillinen monimuotoisuus olisi maailmassa paljon suurempaa.

*Lisää tietoa Creative Commons-lisensseistä tulossa seuraavassa Musikko-lehdessä.*