

Glemte musikkskatter er skipet fra Mombasa til Stavanger, og nå til deg:

# Et lite stykke Kenya

## MIDT I MUSIKKEN

**Fredrik Lavik**  
DJ og platesamler

Sentral bidragsyter for ny samleplate fra 70- og 80-tallets Kenya.

### Hva er din rolle i Soundways utgivelse av afropop-samler «Kenya Special»?

– I tillegg til å ha bidratt til den grafiske profilen, kommer cirka 50 prosent av låtutvalget fra plater jeg har handlet i Kenya.

### Ja, var det 25 000 singler du kjøpte med deg fra Kenya i 2007? Hvordan kom du over platene, hvordan fikk du dem med deg hjem og hva gjør du med dem nå?

– Det var ved en tilfeldighet jeg kom over et lager av plater rett utenfor Mombasa, hjemme hos en dame som hadde drevet distribusjon og platebutikk på sytti- og åttitallet. Tiden var knapp da jeg hadde returbillett til Norge dagen etter, men jeg rakk å handlet et knippe bra vinylsingler. Gjennom min musikkinteresserte og Kenya-bereiste onkel ordnet vi tre år senere kjøp av hele samlingen med singler, og fikk dem sendt via båt fra Mombasa til Stavanger – det tok tre måneder. Dette er nå blitt et heltids hobbyprosjekt



**ALLSIDIG:** Fredrik Lavik bor i Finland, jobber for et IT-firma i Stavanger, men brenner for afrikansk musikk og jazz.

der kveldene brukes på vasking og sortering av plater. Jeg har også startet en blogg (www.afro7.net) der det ukentlig blir lagt ut låter fra samlingen.

### Morgenbladet antydet i 2011 at du og andre DJ-er/platesamlere plyndrer Afrika for kulturskatter. Hva er dine tanker rundt dette?

– Den problemstillingen er etter min mening overdrevet. En kan vel neppe sammenlikne en vinylsingel med en kulturskatt, en singel er trykket

opp i alt fra 1000 til 10 000 eksemplarer. Dessuten finnes de fleste utgivelsene tilgjengelig

**”** Kveldene brukes på vasking og sortering av plater.

gjennom sentralarkivet i Nairobi. En bør heller se positivt på dem som sørger for å søke rettigheter for «den glemte musikken», og gir tilbake penger til musikere og rettighetshavere for gjenutgivelsene. Uten dette initiativet vil

det ikke ha blitt noe «Kenya Special».

### Hva er det med den afrikanske, og spesielt kenyanske, musikken som appellerer til deg?

– Som ivrig plategraver har jeg alltid vært på søken etter «uoppdaget» musikk, som oftest i groove-sjangeren, eller med en afrosentrisk profil. Min musikksmak har alltid vært eklektisk, noe som passer bra siden mye av musikken fra Kenya er veldig varierende og henter inspirasjon fra forskjellige stilarter. Dette gjenspeiles på «Kenya Special»-samleren.

### Bidrar du på noen andre, liknende utgivelser?

– Nei, men jeg har et eget plateselskap, Jazzaggression Records, som har vært med på å gjenutgi flere norske og internasjonale jazzutgivelser. Blant annet den anerkjente liveplata med Webster Lewis på Club 7, samt Guttorm Guttormsen Quartet.

### Hvor lytter du helst til musikk og hvor handler du musikk?

– Ofte inne på mitt eget platerom eller i stuen. Jeg kjøper primært vinyl på nettet, Discogs og Ebay. Ellers tråler jeg brukbutikker og loppemarkeder.

### Hva slags framtid har albumformatet?

– Jeg er pessimist, hurtigfordøyede quick-hits ser ut til å ta over. Om 30 år er det ettminnuts jingles som gjelder.

### Hva er den neste konserten du skal få med deg?

– Usikkert, men det blir nok en jazzkonsert i Helsinki.

### Hvilken ny artist vil du skryte litt av?

– Greg Foat Group: Den britiske pianisten Greg Foat ga i fjor ut sitt andre album «Girl and Robot with Flowers» på Jazzman Records, et heidundrende soundtrack-epos av et album. Anbefales!

**Eirik Blegberg**  
eirikb@klassekampen.no

Utgivelsen «Kenya Special: Selected East African Recordings From The 1970s & '80s» omtales på side 24 og 25.

## ... where everybody who's anybody knows everybody else



### GJESTESPILL

#### Terje Engen

A&R manager, bransjeveteran og fast spaltist i Musikkmagasinet

Vi går en interessant høst i møte når utøverorganisasjonene Gramart, MFO og Norsk Artistforbund, i et forsøk på å sikre utøverne større vederlag og mer presise avregninger for innkopiering (musikkbruk i tv) og on demand-bruk av musikk (f.eks. nettradio), vurderer å gå rettens vei for å kreve innsyn i avtalene plateselskapsorganisasjonene

IFPI og Fono har med NRK. Gramart hevder avtalene ikke alltid har dekning i selskapenes artistkontrakter. Og dette er bare begynnelsen: Fra utøverhold er det også signalisert at strømmetjenestene er sammenliknbart med lisensiering og kringkasting, med de kostnadsmessige konsekvensene dette vil få for selskapene om et slikt syn skulle vinne fram.

**Ekstra interessant** blir dette ved at bransjenestor Sæmund Fiskvik nå er coach på Gramarts team. Som en av arkitektene bak platebransjens avtaler med NRK gjennom flere tiår kan Fiskvik området bedre enn de fleste ... det er bare å holde på hatten.

Uten sammenlikning for øvrig, i musikkbransjen har man alltid hatt en lett skrekkslagen beundring for aktører med ukritisk briljering med



**STORT NETTVERK:** Allen Grubman, her uten en av sine mange hatter.

«hattene». En slik var entertainment-advokaten Allen Grubman. En jovial og pragmatisk herre med et enormt kontaktnett og en filosofi som var og er god skandinavisk forretningskikk fremmed – nemlig at begge parter dro nytte av hans intime relasjoner til begge sider av forhandlingsbordet.

I hans storhetstid på 90-tallet opplevde jeg Grubman

foredra på en PolyGram-konferanse rett etter å ha landet en 12-årig mega-deal for U2 med Live Nation, samt å ha kontraktert samme band til PolyGram for resten av deres karriere. Bono var til stede og smilte like bredt som Grubman, manager Paul McGuinness og PolyGram.

Grubman var også mannen som dro i land Michael Jacksons multimillion-deal med Sony og som orkestretre Maddonnas 60 millioner dollar-pakke med Time Warner.

**Blant hans klienter** var superstars, label-sjefer og plateselskaper i skjønn forening: Springsteen, Elton John, Mariah Carey, Clive Davies, Tony Mottola, Walter R. Yetnikoff, David Geffen, Irving Azoff, CBS/Sony, MCA osv.

Men ikke alle klientene var like fornøyd med hans «hatte-

kolleksjon», og på 90-tallet ble han stnevnet av Billy Joel. Ifølge sistnevnte skal Grubman, uten Joels viten, ha representert både Joel og CBS på tidspunktet da disse forhandlet ny deal. Grubman og Billy Joel kom seinere til forlik.

Grubman representerte også flere MCA-kontrakterte artister den gang legendariske Irving Azoff ledet selskapet som seinere ble Universal Music. Det stoppet likevel ikke Azoff fra å hyre Grubman til også å representere MCA Records på andre områder. Det var samme Irving Azoff som lirtet av seg denne klassikeren: «Of course there's a conflict of interest there – that's why people want Allen for their attorney. Allen knows everyone in the industry, so he knows who has the money and who doesn't.»

musikk@klassekampen.no