

Peter Sommer formår, hvor de fleste andre sangskrivere forgår. Han er anerkendt på både bonede og sandede gulve, høster stjernespækkede anmeldelser og lever samtidig hæderligt af sin musik. Budskabet fra Skanderborg: Ingen kunst uden forretning – og før vi ser os om: Ingen forretning uden kunst.

Af Ole Jeppesen

Peter Sommer er en venlig mand, som velvilligt afhenter journalister og andet skidtfolk på Skanderborg Station. Det virker som om, han har masser af tid og overskud, selvom han er i fuld gang med at turnere i kølvandet på sin seneste udgivelse „Alt forladt“ – og selvom han er far og papfar til en stadigt voksende børneflokk.

Men vi er her i hans køkken for at snakke forretning – eller rettere kunst og forretning. For hvordan gør han det? Laver kunst, som kan sælges – og som rent faktisk sælger.

– Jeg har altid haft det fint med at lade kunst og forretning stå skulder ved skulder. Jeg har aldrig rigtig skelnet imellem de to ting. Jeg vil gerne lave noget musik, som er specielt, og som er mit – men jeg vil også gerne have, at der er mange, der får mulighed for at høre det, siger Peter Sommer med munden fuld af kage.

– Blandt andet derfor sagde jeg i sin tid ja til en kontrakt med Sony. Jeg ville have, at de to personer i Ringkøbing, som potentielt kunne være interesseret i min tilgang til





PETER SOMMER CHRISTENSEN

Sanger, sangskriver, guitarist,
bassist og producer.

Født i Skanderborg
28. august 1974

Diskografi:

Alt er Ego (2002 – med bandet
Superjeg)
Øst/Vest (2003 – med Superjeg)
På den anden side (2004)
Destruktive Vokaler (2006)
Til rotterne, til kragerne, til hun-
dene (2008)
De Eneste To (2010 – med Simon
Kvamm i duoen De Eneste To)
Alt forladt (2013)

Debuterede som soloartist med et
brag i form af singlen „Valby
Bakke“ og vandt senere
P3 Prisen i kølvandet af første
soloalbum. Har også inkasseret
fire Steppeulv-priser

Har arbejdet tæt sammen med
koryfæer som blandt andre Hen-
rik Balling, Wili Jønsson og
Tomas Ortved

Har turneret heftigt og givet tal-
rige koncerter ved blandt andet
festivalerne i Roskilde og
Skanderborg

sprog og musik, fik mulighed for at købe den skide cd. Det var jo før streaming og mp3 for alvor fik fat. Jeg havde en følelse af, at materialet skulle ud over rampen på alle tænkelige måder, forklarer Peter med semi-vilde øjne.

Hans indledning kulminerer:

– Jeg synes overhovedet ikke, at tanker om køb og salg forpester den kunstneriske proces, og jeg vil for den sags skyld skide på, om jeg er en indie eller major kunstner. Så længe folk kan få fat på min musik. Det er mit liv, det handler om – og hvad jeg har det godt med, lyder det med eftertryk.

Gode jyske gener

Det kommercielle har altid ligget dybt i Peter Sommer. Han har altid haft en modtager i sigte, når han skrev en sang. Den familiære baggrund bærer etiketten 'handel ogandel' og peger i alle andre retninger end musik. Han tog efter folkeskolen en HH og blev uddannet mediekoordinator.

Peter arbejdede herefter et stykke tid på et reklame- og webbureau og kunne efter eget udsagn sagtens have fortsat ud ad den tangent. Musikken begyndte imidlertid at fylde mere og til sidst alt:

– Heldigvis stod det snart lysende klart for mig, at det var musik, jeg var bedst til, så jeg var egentlig aldrig i tvivl om projektets gyldighed. Jeg startede relativt sent [som 25-årig i bandet Superjeg, red.] og skulle derfor hurtigt have mit pis i kog, hvis jeg skulle kunne leve af det. Nu har det kørt fornuftigt i næsten 10 år. Jeg har klaret mig udmærket, vil jeg sige – nogle år svarende til en lærerløn, andre år svarende til to, siger han.

Peter kører ikke sin kunstneriske forretning efter en nøje fastlagt plan. Han har altid troet på, at mulighederne viser sig hen ad vejen. Den eneste bevidst karriereplejende manøvre, han har gjort, er – siger han selv – at gå sammen med Simon Kvamm i duoen De Eneste To.

– Man kan vel godt kalde det karriere-

pleje. Uden De Eneste To tror jeg, at jeg var løbet sur i processen med sangskrivning – indspilning – udgivelse – PR – koncerter – og så forfra igen. Ganske vist har jeg hele tiden haft forskellige legekammerater, Carsten Valentin, Henrik Balling og senest Stefan Kvamm. De har alle været med til at bygge hulen. Men i De Eneste To kunne jeg indgå i en helt anden sammenhæng og arbejdsrytme, og det gavnede mig. Alting var meget mere enkelt, for vi var hele tiden to om at støbe kuglerne, siger Peter og byder på kaffe og cigaret i den sneklædte gårdhave.

Kunstnerisk/ økonomisk frihed

Peter Sommer betragter sig selv som en heldig mand i mange henseender. Blandt andet økonomisk:

– Da jeg startede min karriere, var jeg ung og uden børn og bånd og så videre. Derfor betød det ikke alverden, at der ikke kom så mange penge ind. Da jeg så senere stiftede familie, var jeg igen heldig. På det tidspunkt [2006, red.] var det på mode at indgå de såkaldte 360 graders kontrakter med pladeselskaberne [pladeselskab, booking, management, forlag samlet i samme kontrakt, red.]. Jeg indgik en lidt mindre aftale – måske 200 grader – med Sony, som jeg allerede havde en traditionel kontrakt med, husker Peter.

Siden da har Sony i tæt dialog med Peter Sommer taget sig af musikudgivelser og koncertbooking. Kontrakten har i en vis udstrækning givet ham økonomisk tryghed, som han efterfølgende veksler til både kreativt overskud og forretningsmæssigt overblik.

– Groft sagt handler aftalen om, at indtægterne fra pladesalg og livejobs går ind i en pulje, et lukket system i Sony, som jeg styrer sammen med to Sony-folk. Der er tale om et udvidet joint venture, hvor jeg løbende modtager forskud på min andel af nettooverskuddet – og hvor risikoen for denne forskudsudbeta-

ling afholdes af Sony. Aftalen gør i bund og grund, at jeg kan klare mig – og at dialogen om, hvor projektet skal hen, er formaliseret, forklarer Peter.

Noget for noget

Det tætte partnerskab med Sony har også betydet, at en del af pladebudgettet på det seneste er gået til driften af Peters øvelokale og studie i Skanderborg. Sådan er der flere eksempler på, hvordan parterne er velvillige medspillere i hinandens forretninger:

– Jeg har som en del af aftalen indimellem nogle A&R-opgaver for Sony. Det matcher på fineste vis min indgroede geskæftighed. Jeg synes næsten, at det er lige så sjovt at optimere projekter som at lave musik. Jeg må faktisk erkende, at jeg er så glad for ikke bare at skulle skrive sange. Hvis jeg var nødt til at skyde alt det praktiske over på en manager eller lignende, ville jeg kede mig til døde. Det handler sikkert om kontrol. Jeg vil ikke give ansvaret fra mig, indrømmer han – og uddyber:

– Medansvaret ansporer mig i højere grad til at servicere aftalen med Sony og få projektet til at blive en succes. Det er et enkelt set-up, hvor vi stoler på hinanden. Jeg stoler på, at de tager sig af økonomien, og de giver mig løbepas til at prøve nogle af mine idéer af. Jeg har på en måde lavet mit eget pladeselskab, men det befinder sig inde i et veletableret system. Det betyder, at jeg kan koncentrere mig om musikken og om at være min egen manager. Det er en vild luksus, og jeg nyder det meget, siger Peter.

Mennesker med slips er også mennesker

Det lille pladeselskab inde i bugen på Sony arbejder konstant på at skaffe forskellige sync-aftaler hjem:

– Det er et spændende område, og arbejdet begynder så småt at give pote. Der er sandsynligvis en bilimportør, der ønsker at frikøbe noget af min musik,

men det er endnu ikke helt på plads. De skal bruge musikken kommercielt, og jeg skal spille nogle koncerter for dem, siger Peter Sommer, som fik en smagsprøve på de kommercielle kontakter med De Eneste To:

– Sammen med Simon spillede jeg til en torsdagscafé i Rambølls domicil i Ørestaden. Det var klækkeligt honoreret, og folk havde slips på – men derudover var der præcis den samme udveksling mellem scene og sal som til enhver anden koncert. Selvom det er et firma, der betaler, så ender det jo altid med, at man optræder for mennesker,“ pointerer Peter.

Derfor forstår han ikke den negative automat-reaktion, som altid opstår, når snakken falder på samarbejde med virksomheder.

– Man kan jo røre forskellige sjæle på forskellige måder. Jeg har lige sagt ja til at spille nogle sange ovre på det lokale plejehjem, hvor jeg kender pedellen. Det er da fedt at se, at mine sange også kan bruges til det. På samme måde har jeg sagt ja til at spille til en støttefest for byens håndboldklub, som er ved at gå nedenunder og hjem. Intet afskrækker mig i den forstand. Heller ikke erhvervslivet,“ siger han.

– Jeg kan i virkeligheden ikke se den store forskel på en lokalradio-turné rundt i hele landet og så det at indgå i sammenhæng med et produkt. Så længe jeg kan få lov til at præge samarbejdet i vid udstrækning, har jeg ingen betænkeligheder. For eksempel skal det visuelt passe til det, jeg laver. Selvfølgelig er der en masse produkter, jeg vil sige nej til – enten fordi produktet er for latterligt, eller fordi pengene er for dårlige.

Hvad kunne det være for et produkt? Cillit BANG?

– Ja, et hvilket som helst kikset produkt.

GODE RÅD

Skriv en masse, og kassér en masse. Der er ingen, der kun laver mesterværker. Jo mere, der bliver produceret, jo mere forfined bliver udtrykket.

Sørg for at bruge dig selv i mange forskellige sammenhænge, for ellers bliver det kedeligt og forudsigteligt.

Find gode legekammerater, der kan tilføre noget andet end dig selv.

Find på noget, der holder dig aktiv og produktet aktuelt i mere end 14 dage omkring pladeudgivelsen. Det kan være alternative udgivelsesformer, film, events, reklamer, whatever.

Vær ikke bange for at bruge dig selv og din musik. Du skal tro på, at I sagtens kan holde til at blive kylet lidt rundt. Og glem diskussionen om, hvad der er ærligt og ægte, for det er alligevel et spørgsmål om smag og behag.

Prøv at sige ja til tilbud og forslag nu og da. Det kan lede dig til nye, spændende steder.

