

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]



Iceage, foto: Tim Griffin

Iceage, Lower og nu Liss. Når Escho har fat i et band, følger den udenlandske opmærksomhed med. Og det selv om Escho ikke gør specielt meget ud af deres udgivelser. Her fortæller de om virkemidler, fremgangsmåder og om de få, men effektive kontakter

For ti år siden skabte Anders Jørgen Mogensen, Nis Bysted, Nis Sigurdsson og Andreas Hauer-Jensen Escho. Fire venner, der alle spillede og interesserede sig for musik - med Nis Bysted og Andreas Hauer-Jensen fra Düreforsög som de mest "kendte".

Ambitionen var at være et label for bands, der ellers ikke ville blive udgivet. Danske bands, der ikke kunne få en aftale. Udenlandske, som de syntes var spændende. Og så også at lave koncerter med musik, der ville andre veje end den midtersøgende.

Escho havde ikke distributionsaftaler i starten, så de rykkede selv ud til diverse butikker i

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

Københavnsområdet - blandt andre Sex Beat Records, GUF, Route 66. Små idealistiske forretninger.

Selv om kanalerne altså var begrænsede, solgte Escho alligevel godt. Og når de lavede arrangementer ude omkring i byen, havde de også bagkataloget med til salg.

- Der var jo ikke Facebook på det tidspunkt. Så vi sendte beskeder ud via sms'er. Folk kom til os med telefonnumre, som de gerne ville have med på listen, så de kunne høre om vores udgivelser eller fester. Ja, efterhånden var der nok en følelse af, at folk følte sig heldige, hvis de var med på listen.



MXD har talt med Anders Jørgen Mogensen om, hvordan Escho arbejder

Det lyder som en tidsrejse, når Anders Jørgen Mogensen fortæller om starten i 2005, og det er det også, sammenlignet med i dag. Alligevel er der denne samme særlige fornemmelse af at være i specielt selskab, når musikinteresserede i dag kigger med på Escho-sitet - eller når udenlandske selskaber kigger med på rosteren og laver verdensomspændende aftaler med danske bands: Amerikanske Matador med Iceage og Lower. Eller Adeles og Radioheads

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

engelske selskab XL Recordings, som kort før jul snuppede Liss efter kun at have hørt to numre.

Ø-testen

Det er i bund og grund den samme indstilling og grundholdning, der præger Anders og de 2 x Nis, der som de tre tilbageværende i selskabet passer biksen sammen med de nyankommende medlemmer af fortagenet: Julie Hagen Kongsted, Agnete Hannibal Petri og Johann Sten Nielsen

- Bandsne skal kunne klare ø-testen. Selvom musikken er fantastisk, har vi det sådan, at de bands vi arbejder sammen med, er folk vi kunne være sammen med på en øde ø. Ellers kan vi ikke arbejde sammen om deres musik, siger Anders.

Det alene er Eschos kvalitets-stempel - ikke stil, genre, design etc. selvom folk ryster på hovedet:

- Da Esco udgav Iceage, var der mange, der sagde: "Hvad vil I med det der punkband?" - for det var det mest "straighte musik" Escho havde udgivet på det tidspunkt. Men vi syntes det var fedt. Og nu kommer der kommentarer omkring Liss: "Hvad skal I med det R'n'B?" Men jeg havde ikke engang hørt et halvt nummer af deres musik, da jeg ringede til Nis og sagde: "Hør lige det her - det skal vi altså arbejde med", fortæller Anders.

Ingen pressemeddelelser o.l. - kun et telefon-nummer

Så der er kun ø-kravet, når de udgiver ny musik. Et kvalitetsstempel, som de stoler på at andre også kan fornemme. Bl.a. når de sender musik til udvalgte anmeldere:

Der er en kort besked sammen med pladen: "Hej xxx. Her den nye plade med....". Så er der et download-link til pladen og hvis folk vil have yderligere oplysninger, kan de jo bare skrive, siger Anders.

Intet andet. Ingen pressemeddelelse. Ingen øvrig pr-kampagne eller lignende. Folk må selv komme ud af busken:

- Det er ud fra ideen om, at hvis noget har kvalitet, så skal folk nok selv finde ud af det. Folk må gerne være lidt opsøgende. Og så er det også holdningen om, at kunsten skal stille spørgsmålene - ikke komme med svaret. Når man får at vide hvad ting er, så dræber det jo

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

også noget. Og hvem er vi som label at komme og fortælle, hvad folks musik er? Vi er jo ikke stjernerne. Vi er dem, der hjælper til med at få det til at ske. Det er *bandet*, der er stjernerne.

- Vi er begyndt at planlægge i 12 måneders forløb, så turné, indspilning og ferier ikke støder sammen - for at skabe luft for grupperne. Men vi har heller ingen deciderede strategi-planer, og snakker ikke om synergi-effekter og ting i den dur, siger Anders Jørgen Mogensen. - Jeg tror ikke, vi kan det dér - tror ikke vi kan lægge strategier som sådan. Jeg tror i øvrigt heller ikke, at mange andre kan, selv om de hævder det. Vi ser på om bandet er godt - om musikken er god. Om bandet kan noget, som andre bands ikke kan, indenfor det de gør.

Ifølge Anders skyldes det, at Escho-folkene selv har musikerbaggrund - og derfor tænker som musikere og kunstnere, belært af de afvisninger, krav til ændret lyd m.v. de selv var ude for inden de lavede Escho. Derfor nægtede de også at kalde Escho for et pladeselskab de første mange år - indtil de måtte indrømme for sig selv, at det netop var tilfældet. Men det har været deres egen rute. Det har været learning by doing. De har arbejdet ud fra ideen om, at der ikke kun én vej: Der er mange veje, som skal findes i fællesskab med gruppen - ligesom Escho ser deres deals som gentleman-aftaler. Man skal kunne stole på hinanden.

Da det tog fart...

Set i forhold til den efterspørgsel, som Escho har oplevet de seneste år, var starten mere "blød". Maksimalt en håndfuld udgivelser om året og et roligt flow. Men eksplosionen varsledes i 2009: Dels var der begyndt at komme opmærksomhed omkring Nis Bysteds Thulebasen, der gik fra at spille galleri-jobs til store koncerter - og blev anmelder-darlings. Dels var både kompilerspladen "Æsjo" og udgivelsen af Eric Copelands "Waco Taco Combo" med til at skabe de første efterspørgsler fra internationale pladeforretninger. Og så var der udgivelsen af Iceages' debut-7".

Iceage var egentlig del af familien og selvskrevet til at blive udgivet på Escho, fortæller Anders: - Dan og Elias fra gruppen var med til vores første Escho-aftener - der var de vel 13-14 år. Så det virkede naturligt, da de spurgte, om de ikke kunne blive udgivet hos os.

- Jeg tror, vi illustrerede noget nyt for dem - og så tog vi dem seriøst. Der var nok mange steder, hvor man ville sige "Pis af og kom igen om 2-3 år, når I blevet voksne". Vores tilgang

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

er: "Hvad er det, VI skal høre". Det spørger vi altid bands om, i stedet for at fortælle dem, hvad de skal høre, gøre og hvilken vej de bør gå. Så der var egentlig ikke andet. Iceage ville lave punk, de kunne lide Peter Peter som vi også har en connection til. Og vi syntes bare de var gode...

Iceages 2011 debut-album "New Brigade" kom til at være det helt store skifte. Iceage havde selv opnuset det amerikanske label Dais - et connoisseur-label, som normalt kun udgiver 500 eksemplarer af et album og sælger det pr. pre-order. I Iceages tilfælde pressede de en vinylstak til, fordi det første oplag blev udsolgt så hurtigt, hvorefter albummet blev samlet op af Kevin Pedersons label What's Your Rupture? - også med succes.

Iceages live-ry

Efterhånden havde velrespekterede Matador Records (Pavement, Yo La Tengo m.fl.) også opnuset rygten om Iceage og havde lagt de første følere ud til Escho med henblik på at signe gruppen. Men det var gruppens live-ry, der for alvor øgede interessen, fortæller Anders:

- Det er lige meget, hvor fed en plade du har lavet, for hvis du ikke turneer i USA - hvis du ikke er der og spiller mange koncerter, så er de røv-ligeglade. Iceage får opmærksomhed, fordi de *er* derovre. Fordi de kan lide at være et band. De har kørt lange strækninger. De har gidet at sidde i en bil i 10 timer. Uden at brokke sig. Uden at sige hvor meget federe det er at spille herhjemme og hvor mange flere penge man får for det. Iceage er et rigtigt rock-band - og det er også derfor, det er sjovt at arbejde sammen med dem, siger Anders Jørgen Mogensen om samarbejdet, hvor Escho efterhånden også fik rollen management for gruppen. Fordi Iceage spurgte. Og fordi det virkede som en naturlig videreudvikling for begge parter.

Som det er kendt, fik Matador Records aftalen på Iceages andet album. Egentlig holdt Escho selskabet lidt hen, fordi interessen for Iceage var glødende og der var mange interesserede. Ja, Escho fik også tilbud om samarbejde fra andre sider: bl.a. en amerikansk musik-advokat, som havde arbejdet med bl.a. Guns N'Roses, og som lugtede muligheder. Han formåede bare aldrig at fortælle Escho, hvad han egentlig kunne gøre for gruppen...

"Vi afleverer den - og I udgiver den"

Men de andre labels hoppede efterhånden fra. Iceages holdning om, at "vi bestemmer selv,

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

hvordan pladen skal være - vi afleverer den, og så udgiver I den" betød, at nogle selskaber mistede interessen, mens andre så kun ville betale halvt forskud. Og det gad Iceage ikke. Men Matadors tilbud stod ved magt.

- Matador er jo et selskab, som i 20 år har profileret sig på at være et artist-selskab. Så derfor var de måske også interesseret i at have os der. Måske er det også meget godt for dem at kunne sige: "Se, vi har de her rødder fra Danmark - de er pisseligeglade med det hele. Men de vil godt samarbejde med os". Så de kan nok bruge det i deres profilering - udover at jeg tror de er glade for musikken. Og de er enormt søde at samarbejde med.

Egentlig var der ikke så langt til, at Matador også lavede aftale med Lower, for deres 7"-udgivelser i 2012 fik fuld international opmærksomhed fra start, fordi Elias fra Iceage sagde, at det var hans venner, og at det var et fedt band. Så stor var Iceage-hypen på det tidspunkt. Lower har fulgt op på den interesse med fem USA-turneer indtil videre.

Og selv om Lovers Matador-aftale ophører nu - ét dansk punkband er vist nok for selskabet - så er amerikanerne selv med til at støtte op i kommende forhandlinger omkring overtagelse, fortæller Anders.

Få, men gode forbindelser

Eschos succes skyldes ikke mindst få, men gode forbindelser, der er blevet oparbejdet gennem årene.

Mest bemærkelsesværdigt lige nu er historien om Liss. Når gruppen kort før jul blev signet af engelske XL Recordings efter blot et enkelt nummer, kan trådene trækkes tilbage til Imran Ahmed, der udgav Iceages første album i Europa i november 2011 på mærket Abeano Music. I dag arbejder Ahmed for XL Recordings, og han har været stærkt interesseret i Eschos grupper og udgivelser siden Abeano-dagene.

Men nok så væsentligt gælder det også på booker-området.

Kevin Pedersen (What's Your Rupture?) satte den allerførste Iceage-tur op - på Østkysten. Og da Escho ville lave flere ture, udpegede han en bekendt, der var ved at bygge sit navn op: Timmy Heffner.

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]



Senest har Escho indgået en aftale med XL Recordings (pladeselskabet bag Adele) og udgivelse af Liss' kommende album

Alfa og omega med "den rigtige booker"

- Jeg siger det alle steder: Det er alfa og omega, at have den rigtige booker. Alle kan sætte 20 shows op i USA. Men du ved ikke om du spiller de rigtige steder, eller om der kommer folk. Du skal have en booker, som siger "den her by er fed, og det her er det rigtige

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

spillested". Heffner kendte f.eks. til de der haveshows i L.A.

- Mange steder er punk - og nu skal jeg passe på - en meget hvid genre. Men i L.A. er store dele af punkscenen centreret hos latinos, og det sker med shows i deres baghaver. Og det er helt vildt vigtigt, for vi kan mærke det fra mange andre i den amerikanske branche, når de anerkendende siger: "OK, I har spillet der?". Så ved de, at det er et rigtigt band, der gør det på den rigtige måde.

- Når du først har spillet baghaverne, så kan du spille på en stor scene i San Francisco, Seattle og alt det der. Men du skal gøre det rigtige fra start. Dét var Iceages' intro til vestkysten. De var 18 år gamle, og skulle så spille koncert som de eneste hvide mennesker i miles omkreds - et sted hvor man måske egentlig ikke burde være. Men det gjorde de. Og det var Heffner, der vidste det ville virke, siger Anders, der fortæller at Heffner i dag ansat ved booking-organisationen Ground Control i Austin, men stadig booker Iceage.

Men det gælder også på chauffør-plan, hvor Jamie Getz kører for Eschos grupper:

- Først kørte han for Iceage. Så tog Anton, trommeslageren fra Lower, med for at sælge merchandise på Iceage-turen - og blev venner med Jamie, som nu også kører for Lower. Så det er jo også fordi, de her drenge er ekstremt gode til at blive venner med folk. Derfor kan de få steder at sove, fordi de ikke er kræsne, og derfor kan de få folk til at arbejde for sig.

- Og Jamie har også bygget en business op nu. Jeg tror såmænd ikke, at vi får det så meget billigere end andre. Men vi ved, de er dygtige, og det er i hvert fald billigere end at skulle ud og finde chauffører via mellemmand. Det gælder også, hvis vi skal bruge grej. Så er han den direkte vej, i stedet for at vi skal starte fra bunden med at ringe et firma op fra Danmark.

De samarbejder - og musikernes accept af billige, umage sovepladser, lange køreture og andre af turné-livets ubekvemmeligheder - er med til at turné-midlerne rækker rigtig langt. Og at de kan gentages.

- Vi ved jo ikke, hvad andre gør. Og hvad andre bruger. Men fordelene for os er, at vi arbejder med unge bands, og at forudsætningerne har været aftalt. Og at vi er enige om, at der skal så mange jobs som muligt på en turné for at udnytte ressourcerne bedst. Den, med at tage til South By SouthWest og spille et job og så tage hjem igen, er spild af penge.

På den måde kan Iceage i dag turnere i USA uden støtte - det klarer de fees gruppen får

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

udbetalt, mens pladeslaget i USA på omkring 20.000 eksemplarer ikke batter meget, fordi Iceage udelukkende sælger vinyl, som er omkostningstungt i sig selv.

De internationale forhandlinger

Eschos egen holdning til PR og promotion har selvfølgelig ikke kunnet overføres til deres internationale samarbejdspartnere. De gør, hvad de synes er rigtigt - og med mindre de skriver noget forkert, blander Escho sig ikke i det.

- Men det handler jo også om at mødes på et fælles niveau. For eksempel har Matador kendt til Iceages indstilling fra start. Og de har kendt til vores. Vi går jo ikke ud og tager kokain og skal på stripklub og lever det vilde liv. Vi kan ikke møde dem før efter kl. 20, fordi vi skal have puttet vores børn først. Og så må vi gå ud på en bar og sidde stille og roligt og snakke.

- For det meste sidder jeg vi bare og snakker med dem om musik, film, bøger og tv-serier. Og jeg har det lidt sådan, at hvis man kan snakke godt med folk, så går det også nemmere, når man når til business-situationen. Hvis folk har respekt for én og kan lide én, så tror jeg man får en bedre deal.

- Man skal ikke gøre sig til mere end man er, men man skal heller ikke sælge sig for billigt. Jeg tror mange begår den fejl, at de enten bliver for cocky, vil vise sig frem og være sej, eller at de bliver for ydmyge, bare for at få lov til at udkomme i USA:

- Hvis der er noget folk har respekt for, så er det når man siger: "Det der forstår jeg ikke en klap af - du er nødt til at forklare mig hvad mener du med det." Der kan man tit komme til at sige "yes, yes" - fordi man ikke vil virke dum. Men jeg har en opfattelse af, at folk virkelig får respekt, når vi siger: "Forklar os det lige igen", eller "Det er vi nødt til at tage på et andet tidspunkt, fordi det der fatter vi simpelthen ikke". Det er dér hvor folk siger: Ok, dem skal vi måske ikke prøve at løbe om hjørner med.

Lige ved at gå galt

Den megen virak har ikke været omkostningsfri for Escho. Eksplosionen i 2011 førte ikke kun succes med sig, men også mere og mere arbejde.

Eschos pladeselskabsdel voksede, men det er de tre aldrig blevet lønnet for - de penge er gået til nye udgivelser. Den indtægt de har er fra management-delen, som de startede på

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

med Iceage og nu også udfører for Lower og Liss. Men til sammen er der højest løn til én - og derfor arbejder de tre ved siden af: Nis Bysted som producer og underviser på konservatoriet, Nis Sigurdsson for Distortion Festivalen, mens Anders er lærer på deltid på Bordings Friskole - i øvrigt den skole både Düreforsög og Iceage er dannet på.

- For godt et år siden sagde vi: "Det her går ikke". Der var bare os tre, og det var ikke sjovt længere. Det var som om vi bare rendte rundt og satte potter under alle hullerne i taget og prøvede at lappe lidt, men at der blev ved med at komme flere huller. Og vi fik aldrig rigtigt repareret det tag. Det var meget dysfunktionelt, og opgaverne hobede sig op, siger Anders.

- Så gjorde vi det klogeste, vi nogensinde har gjort. Vi fik nogen til at hjælpe os. Tre frivillige. En der hjælper med den nye litteratur- og forlagsdel (Anders' hjerte-barn, red.), og to på pladeselskabs-delen. Vi havde prøvet på det før, men uden held. Det her virker - på mange områder er de meget mere effektive end os, og vi gør også meget ud af at inddrage dem i beslutningerne. At få dem til at tage stilling og sige deres mening. De er altid de første vi går til, hvis vi overvejer ny musik. Det er sindssygt interessant at høre deres mening og at få dem til at forstå, at de er en vigtig del af Escho.

- Det har givet luft - og det har givet lysten igen. Til at få ting til at vokse. Til at få ting til at ske. Så vi kan udgive mere nyt og spændende.

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]



Eschos hold anno 2016 - fra venstre ses: Anders Jørgen Mogensen, Nis Bysted, Agnete Hannibal Petri, Nis Sigurdsson og Julie Hagen Kongsted

Husk på udgangspunktet

Det er også et råd Anders gerne giver videre:

- Man skal huske hvorfor man startede. Hvad der drev én. At man syntes det var fedt at udgive plader. Og så skal man ikke have nogen forventninger - for så kan alt blive til en succes.
- En overgang glemte vi, hvorfor vi egentlig startede. Det var det, der gik galt. Vi har også tabt penge, og hvad ved jeg - men det har også været lærepenge, som vi er blevet klogere af. Men jeg tror, at vi har været ret gode til at minde hinanden om, at vi skulle stole på, hvad vi kunne.

From mxd.dk: Escho: Hvis det er godt nok, skal det nok komme frem [MXD undersøger hvordan]

- Men igen. Vi har jo ikke sagt, at vi ville være management. Og vi insisterede de første syv år på, at vi ikke var et pladeselskab. Det stod endda på vores hjemmeside! Det var jo meningen, at vi skulle udgive plader, som så blev samlet op af større labels, som kunne udgive dem. Alligevel endte vi som et større selskab, eller i hvert fald som et mange bands gerne ville på.

2016

Hvad 2016 bringer er alle spændte på. Lower skal nok få nyt amerikansk selskab - ellers udgiver gruppen selv, for de har masser af kontakter til at turnere i USA. Iceage vil gerne længere ind på det europæiske marked, og samtidig pleje det amerikanske.

- Og så er der Liss, som udlandet allerede er gået fuldstændig amok over efter blot to numre, og som der kommer masser af henvendelser på netop nu: Men det nytter jo ikke at have en kæmpekontrakt, og så kun have to numre. De skal have lavet den der gode plade - ellers er de jo ingenting. Men det tror vi også de kan.