

# Eldsjälar lite mellan och i utkanten

## ett samtal med skivbolaget Häpna

Text: Jakob Uddling

**Häpna har med artister som Sagor & Swing, Hans Appelqvist, Tape och Anna Järvinen etablerat sig som ett av de mest intressanta skivbolagen i Sverige i dag. Men inställning och ideologi har inte förändrats nämnvärt från starten för nio år sedan. Den främsta drivkraften är fortfarande ett genuint musikintresse.**

Hösten 1999 gav Häpna ut sin första skiva. Ur ett rent marknadsekonomiskt perspektiv var det ett kamikazeprojekt – det rörde sig om så kallade field recordings av den japanska ljudkonstnären Toshiya Tsunoda. Det tog Klas Augustsson och Johan Berthling, som drivit Häpna sedan starten, ett helt år att färdigställa skivan, från inspelning till utgivning. Den gavs ut i 500 exemplar och tog slut ganska snabbt.

Nio år senare kan de båda blicka tillbaka på en backkatalog på 43 skivor. Dessutom ordnar Häpna regelbundet festivaler i Stockholm där de egna artisterna har uppträtt tillsammans med bland andra Jenny Wilson, Dungen och El Perro del Mar.

**Hur startade Häpna? Har det blivit som ni tänkte er?**

**KLAS:**

– Vi hade en lista med allmänna idéer, vad vi ville Häpna skulle vara. Det var inte så att det bara handlade om att ge ut en eller två skivor, vi hade ett längre perspektiv än så. Häpnas musik och profil var genomtänkta från början. Vi ville kunna stå för vår produktion. Det har nog blivit ungefär som vi tänkt oss, det vi gett ut kan vi stå för. Men det är också viktigt med utveckling, att man är öppen för nya intryck så att Häpna inte blir tråkigt och förutsägbart. Häpna förändras såsom vår smak och våra intressen förändras.

**JOHAN:**

– En idé från början var också att det inte skulle vara genrebundet. Vi brukar ibland säga att musiken vi ger ut inte kan placeras in i en genre utan ligger lite emellan och i utkanten.



*Klas Augustsson och Johan Berthling.*

Det kan man se redan utifrån Häpnas första skivor. Man rör sig obekymrat från japansk ljudkonst till David Stackenäs frisinniga gitarrspel till Sagor & Swings sparsmakade folkvisetoner. Det var vid just Sagor & Swings "Orgelfärger", Häpnas femte skivsläpp, som många musikintresserade fick upp ögonen för det lilla skivbolaget. Lyriska kritiker drog paralleller till Hansson & Karlsson och Jan Johanssons "Jazz på svenska".

**JOHAN:**

– Vid Sagor & Swing började det bli lite spännande.

**Hade ni några förebilder eller inspirationskällor när ni startade Häpna?**

**JOHAN:**

– Jo, det är klart att det fanns några skivbolag som hade en liknande agenda som vi gillade. Table of the Elements är ett amerikanskt skivbolag som jag uppskattar mycket.

**Inga svenska?**

**KLAS:**

– Nej, det var det vi kände just då att det inte fanns några

andra som gjorde det vi ville göra. Det fanns en lucka att fylla.

**JOHAN:**

– Radium [skivbolag i Göteborg] har jag i och för sig tänkt senare att det var lite liknande Häpna, någonstans mellan pop och experiment.

Det kanske mest oväntade skivsläppet hittills i Häpnas katalog är också deras största försäljningsframgång – Anna Järvinens ”Jag fick feeling”, som kom 2007 och nu har sålt uppemot 12 000 skivor. Öväntat för att det är en ren pop-skiva, kort och gott. På många håll hyllades den som det årets bästa svenska skiva.

**KLAS:**

– ”Jag fick feeling” var inte helt självklar att ge ut på Häpna om man ställer den jämte det vi gett ut tidigare. Men vi kände att ”jo, det här är Häpna också”. Det är ofta de skivorna som är roligast att ge ut, som förnyar Häpna och knuffar oss åt ett nytt håll.

**JOHAN:**

– Vi gillar Annas skiva, vi har som sagt inga genrebegränsningar utan ger ut det som vi gillar och känner att vi kan stå för. Begränsningarna är snarare tid och pengar.

**KLAS:**

– Tid hade man lite mer när man var yngre och startade Häpna. Nu har jag familj och det är lite svårare att få ihop allt både tidsmässigt och ekonomiskt. Men jag vill understryka att vi inte håller på med det här för att tjäna pengar.

**”Jag fick feeling” är en fantastisk titel. Var det ni som kom på den?**



**JOHAN:**

– Nej, det var Anna själv.  
”Jag fick feeling” lärde Klas och Johan mer om hur man arbetar med en skiva som når en större publik – vilket var ganska fjärran från Häpnas första skivor, som inte bara hade en mindre publik utan också var handgjorda.

**KLAS:**

– Utgåva ett till 30 vek vi för hand, exemplar för exemplar, som vi stoppade i mjuka fickor. Vår DNA finns med andra ord på Häpna-skivor i hela världen! Det är rätt sjukt egentligen (skratt).

**JOHAN:**

– Ja... det går ju bra om det är små upplagor, mindre beställningar. Men till slut blev det ohållbart. Säg att en amerikansk distributör beställde 600 skivor från oss, då fick det den konsekvensen att ordern inte gick iväg för att vi helt enkelt inte hade tid att göra skivorna. Sen gjorde vi det inte, som en del tror, för att det var billigt – det är det inte. Det var av estetiska skäl ...

**KLAS:**

– ... och delvis praktiska. De var lätta att skicka och tog inte upp mycket plats i något lager.

**JOHAN:**

– En anledning till att vi ändrade oss var när vi fick skivor som gick i retur från butikerna. De såg riktigt taskiga ut, de hade bleknat och blivit slitna. 30 handgjorda skivor fick räcka. Och nu har vi alltid plast om skivorna.

**De skivor som är utgångna måste bli riktiga samlarobjekt med tiden?**

**JOHAN:**

– Hum, ja, jo, rent allmänt är svårt limiterade utgåvor inte Häpnas profil – vi vill att vår musik ska vara tillgänglig. Men vi lär inte trycka upp utgångna skivor igen. Då måste det finnas en stor efterfrågan, vilket inte är så troligt. Startkostnaden för till exempel papprtrycket är hög. Vi gör hellre nya skivor. Men musiken finns kvar att köpa som filer på Klicktrack och andra ställen.

Om man lägger Häpnas samlade skivor på ett bord ser man en tydlig röd tråd även hos omslagen. Förutom Klas handstil vimlar det av ugglor, sniglar, svampar och hopande får – en klar majoritet har någon form av naturmotiv, målade eller fotograferade. En skiva har titeln ”Melodier och fåglar”, en annan ”Hundloka, flockblomstriga 1”. Att Häpna har en naturromantisk profil är ingen tillfällighet. Klas är naturvetare och har designat många av omslagen. I en intervju i Sundsvalls Tidning (2005-08-31) säger Johan att naturen präglar det mesta som Häpna ligger bakom och att musiken i sig har stämningar som har klara kopplingar till naturen.

Johan är dock inte naturvetare utan musiker på heltid i olika sammanhang. Han utgör också en tredjedel av Tape, där även brodern Andreas och Tomas Hallonsten återfinns. Även om Häpnas musik spretar i olika riktningar kan man se Tape som den kanske mest passande representanten för skivbolaget – mitt emellan pop och experiment.

Klas och Johan drog igång Häpna när de flyttade till Stockholm i slutet av nittiotalet, men hade känt varandra långt innan dess i hemstaden Jönköping. Har man ett gemensamt intresse för en mer alternativ musik i en småstad hittar man varandra ganska lätt.

**JOHAN:**

– När jag och Klas träffade varandra var det grunge och amerikansk indierock som gällde.

**KLAS:**

– Sonic Youth. Dinosaur Jr. Inte minst Loop, det var ett band som väckte mig från min dogmatiska slummer.

**JOHAN:**

– Dogmatiska slummer?

Klas kan sin filosofihistoria, det var så Immanuel Kant beskrev upplevelsen av att läsa David Hume.

**KLAS:**

– Jag kommer ihåg känslan från när man var sådär 17 år, man hade inte koll på allt som fanns i hela världen men man visste vad som fanns i den lokala skivbutiken och man

försökte alltid hitta det mer och mer udda, komma ett steg längre bort från den ”breda vägen.”

**JOHAN:**

– Det mest extrema fanns i Huskvarna i en skivaffär som hette Tilt, vi kallade honom som hade den för Teddyn (skratt).

Namnet Häpna har även en lokal förankring. Förutom det underförstådda i att folk ska bli överraskade av den musik som ges ut på skivbolaget, är det också en hyllning till Science Fiction-tidningen med samma namn som gavs ut i Jönköping på 1950- och 60-talet.

**Hur är förutsättningarna för att verka som skivbolag i dag? Finns det ett större intresse för den musiken ni ger ut i dag än för, säg, tio år sen?**

**KLAS:**

– Internet har ju såklart gjort det lättare att nå ut och få lyssnare. Men den ekonomiska biten, att sälja skivor, har blivit svårare. Hade vi haft samma verksamhet för tio år sedan som vi har nu, då tror jag att vi hade kunnat leva på det här – nu går det absolut inte. Att leva på att driva ett skivbolag är i dag i princip omöjligt. Folk har en konstig idé om att man inte ska behöva betala för musik i dag, och glömmer bort att försäljning faktiskt finansierar ny musik.

Chris Anderson, chefredaktör för Wired, lanserade för några år sedan idén om ”the long tail”, att Internet har ökat marknaden för skivbolag och artister som tidigare sålde lite. Försäljningsvärdet av dessa produkter kan vara lika stort som värdet på dem som traditionellt ansetts som storsäljare. Klas är skeptisk till teorin.

**KLAS:**

– Jag tror inte på den i vårt fall. Det skulle betyda att vår backkatalog skulle sälja lika mycket som, säg, våra tre senaste släpp. Men det är precis tvärtom. Skivorna säljer när de är nya, sen dör de. Folk vill ha nytt, nytt, hela tiden.

**JOHAN:**

– Det är baksidan av Internet, det ska gå snabbt, man är hela tiden på jakt efter nästa grej. Jag tror att musiklyssnandet har mått dåligt av det, att få lyssnar på en skiva så koncentrerat som man gjorde förr i tiden. Det är bekvämare att klicka runt i ett iTunes än att sätta på en skiva. Det säger sig självt att vi är överflödiga, det vi pysslar med (skratt).

**KLAS:**

– Men, vårt projekt drivs av entusiasm först och främst, vi tittar inte direkt i plånboken.

**JOHAN:**

– Den här undergångsstämningen för skivbolagen smittar tyvärr av sig på själva musikskapandet, ”varför ska man hålla på?” Det är tråkigt att det blir så mycket fokus på det här med försäljning, jag vill till varje pris hitta glädjen i både mitt musikskapande och Häpna. Musiken, det är kärnan. Sedan är det viktigt här att komma ihåg att Häpna, faktiskt, aldrig sålt skivor i några större mängder. Det har inte varit så att Häpna har drabbats jättehårt av de senaste årens sjunkande skivförsäljning. Situationen är mycket värre på större skivbolag, där får folk sparken. Häpna bottnar i nå-

got annat, en idé och en passion snarare än en ekonomisk kalkyl. Men hos de större skivbolagen märks förändringarna – det är mindre studios, färre inspelningsdagar, inga stråkorkestrar och så vidare. Det ser jag tydligt, som spelar i andra sammanhang. Tape har sin egen studio där vi kan göra musik billigt.

**Bidrag och stöd från till exempel Kulturrådet, är det något man bör vidareutveckla?**

**KLAS:**

– Nja, det är ett bra komplement, verkligen, men knappast någon långsiktig lösning för hela problematiken.

**JOHAN:**

– Nej, det här bygger på att enstaka galningar fortsätter att göra och ge ut musik (skratt).

**Sponsring?**

**KLAS:**

– Jag har tänkt på det där faktiskt. Om man varit lite yngre kanske man hade varit lite mer välvilligt inställd till sponsring, nu tänker man lätt att det är en kompromiss som man inte vill göra. Kanske man skulle ha övervägt det mer om man varit yngre, just för att det är svårt att hitta alternativ. Om vi hade sålt okej med skivor hade man inte behövt överväga det alls.



**JOHAN:**

– Men det finns inga som är intresserade av att sponsra Häpna heller... jo, förresten: ett amerikanskt företag kontaktade Tape om möjligheten att få ha en banner med på våra skivor för deras frystejp. Typ ”looking for tape?” (skratt). Det var dessutom ett skambud. Men allvarligt talat, med sponsring så kommer det krav. Förr i tiden hade artister mecenater, men det var ju inte så mycket bättre. De la sig i allting, varje liten detalj – ”du måste måla in en bild på mig här i tavlan” typ. Så det är urgammalt, att pengar styr kultur.



**Ni säljer även er musik som filer på Klicktrack, iTunes och andra sajter. Hur står sig försäljningen av filer jämfört med skivor?**

**JOHAN:**

– Det är ett lågt intresse för filförsäljning. Folk resonerar som så att när man kan klicka två gånger och få det gratis, så varför betala för det då?

Häpna ger även ut en del på vinyl, den senaste utgåvan är en splitsingel mellan Tape och Tenniscoats. Inte heller det är en lönande verksamhet, då det är ungefär dubbelt så dyrt som att trycka upp cd:s.

## Häpnas katalog består av en hel del utländska artister, jag antar att ni även väcker intresse utomlands?

**KLAS:**

– Visst. En tredjedel säljer vi i Sverige, en tredjedel i USA och en tredjedel i övriga världen. Ungefär så ser det ut. Där har vi nog tänkt lite annorlunda jämfört med andra svenska skivbolag, att vi satsade på utlandet från början.



*En uggle övervakar verksamheten.*

– Detta år har vi översköljts av demos som varit inom kategorin singer-songwriter, efter att vi gett ut Anna Järvinen... men det vill vi ju inte ge ut!

**KLAS:**

– Nej, om vi har jobbat hårt och länge med att ge ut en skiva med till exempel elektronisk musik vill vi inte ge ut fem till liknande, utan något helt annat.

**JOHAN:**

– Ofta är det ju folk som vi lärt känna eller stött på i olika sammanhang som till exempel Hans Appelqvist som

**JOHAN:**

– Vi tänkte från början att det här är för smalt för Sverige... och så är det ju – det finns för lite folk i det här landet.

### **Hur går det till när ni ger ut en skiva? Kontaktar artister er eller är det tvärtom?**

**KLAS:**

– Oftast är det vi som kontaktar dem. Vi har gett ut en enda skiva baserat på en demo, med Patrik Torsson.

**JOHAN:**

jag träffade på en festival eller Eric Malmberg som en vän till Klas gett ut en singel av tidigare. Vi jobbar numera mest med dem vi redan har, och utvecklar det samarbetet.

### **Hur mycket involverade är ni i inspelningarna?**

**JOHAN:**

– Av naturliga orsaker inte så mycket i de utländska, men annars är vi rätt petiga och är normalt involverade i allt ifrån inspelning och mastring till låtordning och omslag. Sådant gör i regel inte skivbolag i vår storlek. Ofta är artisterna tacksamma för feedback. När vi tidigare släppt iväg saker som mixning och mastring har det ibland varit chockartat dåligt.

**KLAS:**

– Kontroll över alla stegen är A och O. Förre i tiden la vi oss i minsta lilla detalj, men nu vågar vi lämna över en del saker till dem som vi känner och jobbar ihop med.

2008 har varit något av ett mellanår för Häpna och de har inte gett ut så mycket.

**JOHAN:**

– Vi har tagit det lite lugnare 2008. Närmast kommer skivor med Anna Järvinen, Sagor & Swing och Hans Appelqvist. Det är lite komiskt att tänka tillbaka på hur mycket jobb vi la ned på att de första utgåvorna. Första året släppte vi en skiva, andra två.

**KLAS:**

– Nu håller vi en takt på sex-sju album på ett år, det är vad man klarar av så länge det är ett sidoprojekt för mig och Johan.

Intervjun gjordes i december 2008.

Foto: Jakob Uddling

Skivomslag: Jag fick feeling (Anna Järvinen);

Melodier och fåglar (Sagor & Swing)

Naima (Hans Appelqvist)