

Dette indhold er fra websitet [MXD.dk](http://mxd.dk).

<http://mxd.dk/eksportstoette/saadan-vurderer-mxd-ansoegningerne/>

SÅDAN VURDERER MXD ANSØGNINGERNE

Thomas Rohde 28. januar 2014

Det er som nævnt MXD's mission at øge eksporten og styrke forretningsgrundlaget for danske kunstnere og musikselskaber, jf. [Formål](#).

MXD foretager som sådan ikke en vurdering af musikens kunstneriske kvaliteter, men fokuserer på, om der er et marked for musikken. Og bedømmelsen af en ansøgning om [Eksportstøtte til markedsudvikling](#) eller [Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder](#) er alene baseret på en vurdering af forretningsplanen bag projektet, herunder fx:

- Historikken og momentum: Hvor i karrieren befinder bandet/kunstneren sig? Hvilken aktivitet og resultater har bandet/kunstneren bag sig - i både Danmark og på de eksportmarkeder, som ansøgningen omfatter?
- Hvor gennearbejdet er projektet?
- Hvad er visionen (det langsigtede mål) og er den realistisk?
- Bidrager projektet til at opfylde visionen?
- Er der fastsat meningsfulde målsætninger, der også er både realistiske og tilpas ambitiøse?
- Hvor stærke samarbejdspartnere (pladeselskaber eller distributører, managements, bookingbureauer, mediepartnere osv.) er der i Danmark og på det pågældende eksportmarked?
- Hvilke ressourcer investerer disse samarbejdspartnere i projektet?

De stærkeste forretningsplaner er de, der er baserede på et "markeds-pull" - altså hvor slutforbrugere, medier eller musikbranchen på eksportmarkederne efterspørger den pågældende kunstner. En meget stærk indikator på et "markeds-pull" er, når samarbejdspartnere på et eksportmarked selv investerer ressourcer i projektet.

I relation til [Eksportstøtte til branchefolk](#) lægges der vægt på: At der på forhånd er aftalt konkrete møder, som vil kunne resultere i samarbejdsaftaler og eksport af dansk musik - Og herunder: Hvem er der aftalt møde med? Og hvilke bands eller kunstnere vedrører mødet? Ansøgninger vedrørende mødeaktiviteter for bands, som har momentum på det pågældende eksportmarked prioriteres.

Hvem vurderer ansøgningerne?

Ansøgningerne vurderes af MXD's ledelse og bestyrelse. MXD's [bestyrelse](#) har den endelige beslutning. Ved uenighed træffes en flertalsafgørelse. Hvert bestyrelsesmedlem har en stemme.