MXD

MUSIC EXPORT DENMARK

EVALUERINGSRAPPORT 2017

Evaluering af MXD's aktiviteter i 2017

Det er MXD's mission at øge eksporten af dansk professionel populærmusik og herigennem at styrke den kunstneriske udvikling og forretningsgrundlaget for danske kunstnere og musikselskaber.

MXD's Strategi 2016-19 definerer tre hovedopgaver, som skal realisere denne mission:

1. Eksportstøtte
2. Internationale projekter
3. Videndeling og kommunikation.

I det følgende beskrives aktiviteterne og resultaterne inden for hver af disse.

Ad. 1 Eksportstøtte

Danske bands/musikselskaber kan søge MXD om støtte til både egne eksportprojekter og til deltagelse i MXD's eksportprojekter i udlandet, såsom SPOT on Denmark, Danish Night At Reeperbahn Festival, Ja Ja Ja Club Night etc.

Der kan søges om støtte via tre puljer:

1. Eksportstøtte til markedsudvikling
2. Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder
3. Eksportstøtte til branchefolk

I marts 2017 lancerede MXD og DPA (foreningen for sangskrivere, komponister, tekstforfattere og producere inden for det kommercielle og populære felt) en ny eksportstøttepulje, som har til formål at styrke eksporten af dansk-producerede sange:

4. Eksportstøtte til branchefolk - sangskrivning

Støttemidlerne kommer fra Kodas Kulturelle Midler, og puljen administreres af MXD.

Læs mere om alle fire puljer (herunder formål, vurderingskriterier og MXD's uddelingspolitik) her: mxd.dk/eksportstoette/

Det samlede bogførte resultat for 2017 blev:

Pulje	Resultat	Budget
1. Eksportstøtte til markedsudvikling	1.576.166	1.500.000
2. Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder	224.527	200.000
3. Eksportstøtte til branchefolk	215.383	200.000
Ubrugte midler fra tidligere år	-	53.177
I alt	**1.962.899**	**1.900.000**
4. Eksportstøtte til branchefolk – sangskrivning	133.257	0
5. Testpulje (se "Ad. Internationale Projekter", afsnit C)	18.064	0
Samlet resultat	**2.114.220**	

I forhold til budgettet blev resultatet for pulje 1.-3. altså 62.899 kr. større end planlagt. MXD's bestyrelse og ledelse finder resultatet tilfredsstillende, ikke mindst set i forhold til de forskellige faktorer, som har indflydelse på resultatet (projekter som aflyses, bliver mindre omkostningstunge end planlagt etc.). It-systemer og et bredt datagrundlag har

i de senere år øget MXD's kapabilitet til at estimere og bevillige, under hensyntagen til de mange dynamikker i de støttede projekter, således at budgetmålene rammes med en stor nøjagtighed.

Nedenfor følger data på de tre førstnævnte puljer, som er finansieret af tilskuddet fra Kulturministeriet.

Planlagt, realiseret og forventet resultat
Eksportstøtten bogføres i det regnskabsår, hvor den er blevet bevilliget. En del projekter afvikles imidlertid (enten helt eller delvist) året efter. Disse projekter står opført som skyldige bevillinger i årsregnskabet. Og støtten udbetales først, når projektet er blevet færdigafviklet.

I 2017 blev der bevilliget som følger (dato for udtræk: 18. maj 2018):

Pulje	Ansøgninger	Tilsagn	%	Heraf annulleret	Bevilliget eksportstøtte
Markedsudvikling	158 stk.	96 stk.	61%	2 stk.	1.736.286 kr.
Dynamisk	5 stk.	3 stk.	60%	0 stk.	225.202 kr.
Branchefolk	60 stk.	53 stk.	88%	7 stk.	256.347 kr.
Total	223 stk.	152 stk.	68%	9 stk.	2.217.835 kr.

Pulje	Udbetalt eksportstøtte	Varians: Annullerede eller mindre omkostningstunge afviklede projekter	Manglende betalinger	Estimat, eksportstøtte i alt	% af bevilliget
Markedsudvikling	1.401.975 kr.	177.303 kr.	157.007 kr.	1.558.983 kr.	90%
Dynamisk	69.351 kr.	10.448 kr.	145.403 kr.	214.754 kr.	95%
Branchefolk	211.115 kr.	45.232 kr.	0 kr.	211.115 kr.	82%
Total	1.682.441 kr.	232.983 kr.	302.410 kr.	1.984.851 kr.	89%

Der blev altså bevilliget eksportstøtte for i alt 2.217.835 kr. i 2017.

Der vil altid være en større differens mellem den bevilligede og udbetalte støtte. Dels er der projekter, som annulleres. Dels er der projekter, som bliver mindre omkostningstunge (og dermed mindre støttekrævende) end planlagt. Derfor har MXD i lighed med tidligere år bevilliget mere støtte end budgetteret for at ramme budgetmålet.

Den 18. maj 2018 var det samlede resultat således:

- Bevilliget eksportstøtte: 2.217.835 kr.
- Udbetalt eksportstøtte: 1.682.441 kr.
- Varians: Annullerede eller mindre omkostningstunge afviklede projekter: 232.983 kr.
- Manglende betalinger: 302.410 kr.
- Estimat på endeligt resultat: 1.984.851 kr. (89% af det bevilligede).

Ud af de i alt 152 tilsagn er 5 af disse projekter endnu ikke afsluttet (de er enten ikke afviklet eller færdigevalueret), og de udgør altså 302.410 kr. af estimatet på 1.984.851 kr. Det endelige resultat kan altså blive mindre endnu, hvis et eller flere projekter aflyses eller bliver mindre omkostningstunge end oprindeligt planlagt.

Det bogførte resultat i årsregnskabet for de tre puljer er på 2.016.076 kr. (excl. ubrugte midler fra tidligere år). Forskellen mellem dette og estimatet ovenfor skyldes to faktorer: At årsberetningen er blevet udarbejdet på et senere tidspunkt end årsregnskabet (imellem de to tidspunkter er nogle projekter da enten blevet aflyst eller de har ved udbetalingen af støtte fra MXD vist sig mindre omkostningstunge end oprindeligt planlagt).

Eksportstøtte fordelt på aktiviteter og territorier
Eksportstøtten bevilliget under puljerne "Eksportstøtte til markedsudvikling" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" udgjorde i 2017 88% af den samlede eksportstøtte under de tre puljer og kan anvendes til de samme aktivitetstyper – dvs. til "liveaktiviteter" (koncerter, showcases etc.) eller "andre markedsførings-aktiviteter" (køb af PR-ydelser, radio plugging, annoncering etc.) for danske bands/kunstnere.

I det følgende uddybes resultaterne af disse to puljer, hvor der blev givet tilsagn om eksportstøtte til 99 projekter, fordelt på:

- 66 bands/kunstnere, der har fået et eller flere tilsagn
- Ca. 372 musikere/crew, der har medvirket i et eller flere projekter
- 30 lande.

Af ovennævnte 99 tilsagn/planlagte projekter, er 2 projekter sidenhen blevet aflyst og pr. 18. maj 2018 var 92 af projekterne afviklet. Der mangler altså resultater for 5 projekter, til hvilket der jf. tabellen ovenfor er bevilliget 302.410 kr., hvilket svarer til 17% af det estimerede resultat for disse to puljer.

Nedenfor ses, hvilken aktivitet de 92 afviklede projekter har genereret fordelt på hovedterritorier:

Territorium	Inkluderet i flg. antal ansøgninger	Antal liveaktiviteter	%*	Antal andre markedsførings-aktiviteter	%*	Udbetalt støtte i alt	%*
USA	10 stk.	28 stk.	8%	14 stk.	15%	334.810 kr.	23%
Tyskland	32 stk.	69 stk.	21%	24 stk.	26%	269.591 kr.	18%
Storbritannien	35 stk.	75 stk.	22%	21 stk.	23%	251.614 kr.	17%
Norge	19 stk.	30 stk.	9%	6 stk.	7%	185.439 kr.	13%
Holland	15 stk.	21 stk.	6%	2 stk.	2%	55.773 kr.	4%
Frankrig	12 stk.	20 stk.	6%	5 stk.	5%	55.343 kr.	4%
Sverige	7 stk.	9 stk.	3%	4 stk.	4%	54.971 kr.	4%
Japan	3 stk.	9 stk.	3%	1 stk.	1%	58.103 kr.	4%
Øvrige*		73 stk.	22%	15 stk.	17%	205.682 kr.	13%
I alt		334 stk.	100%	92 stk.	100%	1.471.326 kr.	100%

Tabellen viser antallet af live- og andre markedsføringsaktiviteter fordelt på lande under puljerne "eksportstøtte til markedsføring" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" i 2017 – dato for udtræk: 18. maj 2018

Størstedelen (ca. 68%) af eksportstøtten er ligesom i de foregående år gået til aktiviteter i Europa, og er koncentreret omkring Tyskland og Storbritannien.

Det store europæiske engagement er tilfredsstillende og i overensstemmelse med det, som MXD anbefaler branchen. Dvs. med mindre der foreligger særligt attraktive muligheder, så opfordrer MXD, at der opbygges en rentabel forretning på nærmarkederne, hvor logistikomkostningerne selvsagt er mindre, før bandet/kunstneren drager til de fjernere markeder. Dette faktum afspejles også i resultatet ovenfor: Det største støttebeløb blev udbetalt til aktiviteter i USA, men støtten har finansieret et væsentligt mindre antal aktiviteter (live og markedsføring), end der er blevet realiseret i Storbritannien og Tyskland.

Resultater – kvantitative data og indikatorer
Evalueringsmodulet i MXD's it-system omfatter bl.a. en opgørelse over projektets afkast, som udfyldes af støttemodtageren.

Det skal pointeres, at dette system blot synliggør en delmængde af afkastet ved eksportstøtten. Mange resultater materialiserer sig først, efter at der er udarbejdet en evaluering til MXD (evalueringen til MXD finder sted ca. 1 måned efter, at projektet er blevet afviklet). Igangværende forhandlinger og aftaler, som ikke er endeligt bekræftet på evalueringstidspunktet angives som en "estimeret" aftale. Men alle resultater, som kommer herefter registreres slet ikke (undtaget ved udarbejdelse af cases).

Herudover er evalueringsindsatsen overordnet set fokuseret på at kvantificere de forudsætninger for en øget eksport, som fremstødet har skabt, frem for (mangelfuldt) at måle det endelige, samlede afkast, jf. MXD's strategi. Som en illustration heraf kan nævnes, at det måles, hvor mange nye aftaler der er indgået som følge af fremstødet. Dog måles de afledte afkast af den enkelte aftale ikke – fx hvor mange livejobs et samarbejde med en ny bookingagent har genereret.

D. 18. maj 2018 var 92 af de 97 ikke-aflyste tilsagn under puljerne "eksportstøtte til markedsudvikling" og "dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" blevet afviklet og evalueret af støttemodtagere. Resultatet er som følger:

		Sum	Middelværdi	Standardafvigelse
Antal nye kontakter	Branchepersoner etc.	1.111	12,08	11,15
Antal nye liveaktiviteter	Bekræftede	167	1,81	3,03
	Estimerede herudover	691	7,51	8,92
	I alt	858		
Antal nye samarbejdsaftaler	Bekræftede	70	0,76	1,34
	Estimerede herudover	228	2,49	2,09
	I alt	298		
	Heraf inkl. investering	180	1,96	2,21
Medieomtaler	Dagblade	132	1,43	4,39
	Magasiner	166	1,80	3,48
	Netmedier	841	9,14	11,54
	Radio	361	3,92	7,88
	TV	18	0,19	0,55
	Øvrige	44	0,47	1,45
	I alt	1.562		

Tabellen viser resultatet for puljerne "eksportstøtte til markedsføring" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" i 2017 – dato for udtræk: 18. maj 2018

Uddybende forklaringer på nogle af de forskellige nøgletal:

"Samarbejdsaftaler" kvantificerer, hvor mange nye aftaler vedrørende udlandet – med såvel eksisterende som nye samarbejdspartnere – projektet har genereret (dvs. kontrakter, tillægsaftaler, nye projekter etc. med fx pladeselskaber, distributører, managements, bookingbureauer og sponsorer).

Det ses her, at da støttemodtagerne indsendte deres evalueringer havde projekterne altså resulteret i 70 bekræftede samarbejdsaftaler, og at der herudover var forhandling/dialog om 228 aftaler. Kom alle disse hjem, er resultatet 298 aftaler, hvilket er et gennemsnit på 3,24 aftaler pr. projekt. Det opgøres endvidere, at 180 af disse inkluderer en investering fra samarbejdspartneren.

”Antal nye liveaktiviteter” kvantificerer, hvor mange nye koncerter etc. som projektet har genereret i udlandet. Her er det samlede resultat altså 858 nye aktiviteter.

”Antal nye kontakter” viser, hvor mange nye virksomheder/musikbranchepersoner som projektet vurderes at have skabt adgang til.

”Medieomtaler” angiver udelukkende det realiserede resultat – dvs. hvad der har været bragt på evalueringstidspunktet. Her har de 92 projekter genereret 1.562 omtaler.

Målingernes validitet og reliabilitet
Der ansøges og evalueres online, direkte i MXD’s database. Behandlingen af data er automatiseret, hvorved sammentællingsfejl m.m. er elimineret.

I bilag A. ses en kopi af evalueringsskemaet. Der er et stort selvregulerende incitament indbygget i evalueringerne til at være præcis og omhyggelig i afrapporteringen, idet mange af de resultater og nye muligheder, som et givent projekt afstedkommer, er noget som støttemodtagerne på et senere tidspunkt muligvis vil søge om støtte til. Det vil altså være kontraproduktivt at overdrive.

Dette ses også i den kvalitative del af evalueringen, hvor mange uddyber resultaterne detaljeret (ift. aftalernes indhold, involverede personer etc.). Ud over at forventningsafstemme ift. fremtidige ansøgninger, så har støttemodtagerne også et stærkt incitament til at præsentere mulighederne og problemerne så præcist som muligt, for at udnytte MXD’s øvrige ressourcer bedst muligt (rådgivning, pressearbejdet, løbende kontakt med den internationale musikbranche og medier, MXD’s networking-arrangementer og fremstød).

Endelig ønsker mange at dele deres erfaringer med branchen via MXD, se mere herom i kapitel 3 om videndeling.

Resultatet ift. tidligere år
Nedenfor ses et sammendrag af resultaterne for puljerne ”eksportstøtte til markedsudvikling” og ”dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder” for perioden 2015-17, dvs. for de tre først år under den nuværende musikhandlingsplan.

	2015	**2016**	**2017**
Antal tilsagn blev bevilliget	123	110	99
Antal tilsagn/projekter, som blev gennemført	118	106	97
Bogført eksportstøtte (NB: For pulje 1-3) i kr.	2.122.245	2.088.212	1.984.851
Antal bands, som har fået et eller flere tilsagn	83	68	66
Støtten blev givet til aktiviteter i følgende antal lande:	30	26	30
Delresultat			
Præmisser:			
Antal projekter evalueret på opgørelsestidspunktet	110	103	92
Der mangler at blive evalueret for følgende beløb (i % af det bogførte res.)	13%	6%	15%
Eksportstøtten blev anvendt til at realisere følgende aktivitet:			
Antal liveaktiviteter	497	441	334
Antal markedsføringsaktiviteter	83	121	92

De eksportstøttede projekter gav bl.a. følgende estimerede afkast:			
Antal nye kontakter	1.158	1.071	1.111
Gennemsnit pr. projekt	10,53	10,40	12,08
Antal nye liveaktiviteter (jobs på festivaler, spillesteder etc.)	989	791	858
Gennemsnit pr. projekt	8,99	7,68	9,33
Antal nye samarbejdsaftaler (med musikselskaber)	345	285	298
Gennemsnit pr. projekt	3,14	2,77	3,24
Antal medieomtaler	2.038	2.077	1.562
Gennemsnit pr. projekt	18,53	20,17	16,98

Det høje niveau af afkast er altså i en gennemsnitlig betragtning ganske konsistent.

Resultater – udvalgte cases
På MXD's webside findes her: https://mxd.dk/eksportstoette/mxd-har-stoettet/eksport-stoette-projekter-2017/ en opgørelse over hvilke af musikbranchens projekter, som har fået bevilliget eksportstøtte fra MXD.

MXD udarbejder løbende cases med en række af de støttede kunstnere, som publiceres her: mxd.dk/category/vidensbank/forretningscases/

De udvalgte cases og resultaterne af de mange projekter, som støttes af MXD, vidner om stor fremgang på eksportmarkederne, hvilket understøttes af makrotallene fra industrien – Dansk musikomsætning 2016 berettede om den største eksportvækst nogensinde, siden første gang den samlede omsætning blev opgjort – Musikeksporten steg således med hele 33 procent fra 2015 til 2016. Dansk Musikomsætning 2017, som offentliggøres efter afslutningen af MXD's årsrapport vil berette om en fortsat stor vækst i musikeksporten.

Den nye pulje: "Eksportstøtte til branchefolk – sangskrivning"
Sangskrivere er sjældent deres egen bedste sælger, og DPA har gennem ansøgninger i de ordinære legatpuljer under kodas kulturelle midler erfaret, at flere sangskrivere og artister vælger at alliere sig med en brancheperson, fx en manager, publisher eller en A&R-person fra et label, som kan varetage netværks- og afsætningsdelen af deres virke. Særligt i USA er en professionel repræsentant en nødvendighed, da få aktører accepterer såkaldt 'unsolicited material'.

MXD og DPA lancerede på denne baggrund en ny eksportstøttepulje, marts 2017, som har til formål at styrke eksporten af dansk-producerede sange – læs mere her:

DPA og MXD – fælles indsats for eksport af dansk musik
[DPA-Puljen] Eksportstøtte til branchefolk vedrørende sangskrivning

Der blev bevilliget eksportstøtte for 133.257 kr. via 11 tilsagn, mens 4 projekter fik afslag.

MXD og DPA har valgt at fortsætte samarbejdet i 2018. Puljen er vigtigt skridt til en mere helhedsorienteret indsats for musikeksporten – dvs. af såvel de skabende som udøvende artister – idet begge organisationer har fået en øget indsigt i hinandens arbejdsområder. Samarbejdet har øget integrationen imellem DPA og MXD. Der er nu en

løbende dialog med deling af netværk og viden, som uundgåeligt vil føre til nye samarbejder, der kan løfte eksporten af såvel sange, koncerter og indspillet musik.

Ad.2. Internationale Projekter

Ved siden af den direkte støtte til branchen er MXD selv engageret i eksportfremstød – i rollen som enten projektejer eller medproducent.

Det samlede resultat for 2017 blev 1.583.307 kr. imod et oprindeligt budget på 1.581.711 kr. (før fordeling af honorarer m.m. på projekter).

Nedenfor ses antallet af realiserede fremstød i 2017, ift. det oprindeligt planlagte under MXD's Strategi 2016-19, sammenholdt med resultaterne i 2015 og 2016, som er perioden under den nuværende musikhandlingsplan.

	Budget/Resultat 2015	B/R 2016	B/R 2017
A. SPOT Festival	1/1	1/1	1/1
B. SPOT on Denmark	3/3	4/5	2/0
C. Projekter under andre brands	4/3	4/7	4/8
D. NOMEX Projekter	5/23	8/21	10/17
Antal i alt	13/30	17/34	17/26

Der har med andre ord været en markant større produktivitet end planlagt alle årerne. Det ses, at den massivt øgede produktivitet primært skyldes samarbejdet med de øvrige nordiske musikeksportkontorer (NOMEX). Der var dog et fald i Nomex-aktiviteten fra 2016 til 2017, hvilket skyldes et ændret finansieringsgrundlag for disse aktiviteter, se indledningen til afsnit D.

På de følgende gives en detaljeret beskrivelse af de projekter, som aktiviteten omfatter.

A. SPOT Festival

4. - 7. maj 2017, Aarhus

Beskrivelse: MXD betragter SPOT Festival som den vigtigste eksportplatform på dansk jord. Festivalen er derfor en hovedprioritet for MXD, og MXD har i en årrække derfor været medproducent af SPOT Festival.

MXD finansierer invitationen af de udenlandske branchefolk til SPOT, som organiseres af MXD, SPOT og enkelte eksterne samarbejdspartnere, bl.a. tyske Factory 92. Invitationsarbejdet sker året rundt, bl.a. via MXD's rejser og projekter i udlandet.

Under SPOT Festival er MXD's indsats fokuseret på at introducere de internationale og danske branchefolk for hinanden, hvilket sker igennem networking-events og personlige introduktioner.

Invitationsarbejdet: I 2017-udgaven var de knap 1600 akkrediterede fordelt på 336 internationale og godt 1250 danske delegerede.

Som vanligt havde MXD og SPOT Festival busser, der kørte op igennem Europa og samlede branchefolk op. Et stort fokus var igen Tyskland, hvor hele fødekæden var repræsenteret med 129 akkrediterede.

Landet er ikke blot verdens 3-4. største musikmarked. Danmarks nærhed og tætte relationer til landet giver den danske musikbranche en kæmpe konkurrencefordel (f.eks. i forhold til for eksempel vores nordiske søstre og brødre). Hvilket vi da også udnytter til fulde. I tidligere år har Tyskland oftest været på en første-andenplads, målt på antal uddelte støttekroner fra MXD til musikbranchens eksportprojekter.

Herudover fløj vi nøje kuraterede nøglespillere ind fra den internationale musikbranche – 76 engelske og 23 repræsentanter fra det amerikanske marked. Øvrige stort repræsenterede områder var Sverige, Norge og Benelux-landende. I alt var 22 nationer repræsenteret på SPOT.

Invitationsarbejdet spændte over flere temaer:

Stærke labels så som Downtown Records, Terrible Records, Secretly Canadian, Lucky Number, PMR Records, Mom & Pop Music, Ninja Tune, Domino, Nick & Nora, Grand Hotel van Cleef og Caroline kom for at tjekke de danske talenter ud samt for at netværke med den danske musikbranche.

På **live-siden** havde vi en bred vifte af delegerede. Fra booking-agenturer som WME, PrimaryTalent, ITB, Selective Artists, Friendly Fire og Sparta Booking, til lokale promoters som Bird on the Wire og FKP Scorpio, legendariske live-platforme som Paradiso og Boiler Room samt festivaler som Europavox og Sziget Festival. Derudover har vi også haft fokus på at invitere repræsentanter fra andre internationale showcase-festivaler så som Reeperbahn Festival, C/O Pop, The Great Escape og selvfølgelig Eurosonic, som har Danmark som fokusland i 2018.

I 2017 søgte vi også at bringe ekstra fokus på **musik-advokaternes** rolle. Vi fik besøg af folk fra respekterede advokatkontorer som Harbottle & Lewis LLP, Grubman, Shire & Meiselas og Clintons, hvoraf de to førstnævnte deltog i den MXD-kuraterede paneldiskussion om hvordan musik-advokaternes rolle har bevæget sig fra primært at handle om kontrakter til også at handle om networking og indgåelse af aftaler.

Fra **PR-siden** havde vi gode folk som Killer Inc. fra Norge, Kartel og Your Army fra UK,

Community Promotion fra Tyskland og selvfølgelig vores samarbejdspartnere fra Factory 92 og Bang on PR, der havde bragt medier som blandt andre The Independent, The Line of Best Fit, The 405, Crack Magazine, Wonderland, Intro, Musikwoche, Musikexpress, Piranha, Radio Eins og FM4 til Aarhus.
Udover at den danske branche kunne finde et PR-bureau at samarbejde med eller få en direkte kontakte til musikmedierne, så var de besøgende medier meget begejstrede for hvad de så på SPOT Festival:

"The apparent effortlessness of what Spot's organisers achieve is possibly the most impressive thing about it. Co-ordinating (literally) hundreds of bands and performers spanning everything from Scandi pop, dream-pop and chamber music to Levantine folk (the wonderful Syrian wedding singer Omar Souleyman was in town) and heavy-duty techno (Greenlandic DJ/producer Courtesy) having it all go smoothly is one thing; having that happen in a genuinely relaxed and creative environment is quite another. Spot, though, with all the self-assurance and organisational nous that comes from decades of success in the game, plus a setting of rare charm and beauty, makes it look very easy indeed." – THE INDEPENDENT (UK)

"Having existed for more than twenty years, SPOT is doing something right and looks like continuing along the same successful path for some time to come. I just hope that somewhere in the UK, someone is taking some notice." – THE LINE OF BEST FIT (UK)

"To suggest that Spot festival is a serious competitor to any of the other many, many major European festivals that exist would be a lie but what it truly is, is an alternative. Especially during a time in which festival line-ups are becoming increasingly uniform to the point of being indistinguishable. What Spot manages to do is create something truly different to explore and experience that many other festivals aren't, which is a glimpse of what potential future headliners from Scandinavia may look like. Which is almost certainly going to be in the form of excellent young women making gloriously wonky but composed pop music." – LOUD & QUIET (UK)

Networking: MXD's networking-event i 2017, "MXD's SuperBall", som blev afholdt om lørdagen, bød for første gang også på musik. Programmet var kurateret af Laura Snapes, der til daglig er kulturjournalist for prominente medier som The Guardian, Pitchfork, The Observer, The Times, NPR, Uncut og MTV.

Snapes havde udvalgt Marching Church, Ellis May og School of X.

Redaktionel dækning på MXD.dk: MXD havde i 2017 igen en massiv redaktionel dækning før og under festivalen, som havde/har til formål at maksimere den danske branches udbytte af SPOT Festival.

Dels ved at portrættere de udenlandske branchefolk og derved gøre dem synlige for mulige danske samarbejdspartnere. Dels ved at give danskerne konkrete tips til eksportarbejdet.

MXD publicerede i alt 43 artikler om SPOT Festival:

- SPOT Festival interviews – Meet some of the international delegates, who went to Aarhus
- SPOT Festival Press Coverage: The Overview
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Lucky Number
- [MXD Networking @ SPOT] Meet kulturnews
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Ninja Tune
- [SPOT+ Panel] Meet Chloe Forsyth, panelist at 'Music lawyers and their role in the modern industry'
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Ink Music
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Astronaut
- [MXD Networking @ SPOT] Meet INGrooves / UOK?
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Killer Inc
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Piranha Media
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Community Promotion
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Terrible Records
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Drowned in Sound
- [MXD Networking @ SPOT] Meet WME / IMG
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Primary Talent International
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Mom + Pop Music
- [MXD Networking @ SPOT] Meet ITB
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Crack Magazine
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Bird on The Wire
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Loud & Quiet
- [MXD Networking @ SPOT] Meet ATC Management
- [MXD Networking @ SPOT Festival] Meet Clintons
- [MXD Networking @ SPOT] Meet INTRO Magazine
- [MXD Networking @ SPOT] Meet BACKSPIN
- [MXD Networking @ SPOT] Meet SPARTA
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Culture Collide
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Musikexpress
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Nick and Nora Records
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Reeperbahn Festival
- [RSVP now] MXD's Superball networking and live shows
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Kartel Music Group
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Bang On PR
- [MXD Networking @ SPOT] Meet The Great Escape
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Secretly Group
- [OVERBLIK – MXD Networking @ SPOT] Disse internationale branchefolk kan du møde
- [MXD Networking @ SPOT] Meet The 405
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Paradiso
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Boiler Room
- MXD Curated Panel at SPOT+: Music lawyers and their roles in the modern industry
- [MXD Networking @ SPOT] Meet Downtown Records
- [MXD Networking @ SPOT] Meet The Line of Best Fit
- [Save The Date] MXD's Superball at Spot 2017

Resultater (MXD's SuperBall): 6. MXD indsamler og rapporterer ikke resultater på de mange bands, som optræder på SPOT Festival. Og MXD indsamler ikke resultater fra de mange netværksaktiviteter under SPOT. Men for de tre bands som optrådte på MXD's SuperBall, var der solide resultater: Alle tre blev booket til Eurosonic Noorderslag's fokus på dansk musik i 2018 (senere blev Marching Church erstattet af Iceage) og alle tre fik meget brugbare pressecitater fra Laura Snapes, som senere skulle vise sig at være gode døråbnere til et meget stort antal medieomtaler, i forbindelse med MXD's kampagne for Denmark Blooms At Eurosonic.

Medieomtaler: + 200

B. SPOT on Denmark

SPOT On Denmark er MXD's og ROSA's videreførelse af SPOT Festival på international grund: Udenlandske juryer bestående af branchefolk og journalister udvælger deres favoritorkestre fra bl.a. SPOT Festival, som efterfølgende præsenteres ved fremstød i udlandet.

Læs mere om konceptet, her: mxd.dk/projekter/spot-on-denmark/saadan-arbejder-mxd/

I 2017 samarbejdede MXD og SPOT Festival om to projekter (muliggjort vha. støtte fra Statens Kunstfond). Projekterne fandt sted på dansk jord og vi besluttede ikke at bruge SPOT On Denmark-brandet og at i stedet arbejde videre med "Un Petit Jule-Networking" og "The Swedes Are Coming", se afsnit C.

C. Projekter under andre brands

Størstedelen af disse projekter blev afviklet på dansk jord.

MXD har i de seneste år haft gode resultater med denne model (at invitere udlandet til Danmark). Folk ønsker generelt set at besøge Danmark. Der er en stigende interesse for dansk kultur, mad, mode etc. Og det skal vi selvfølgelig også udnytte.

Det er naturligvis afgørende, at musikken er interessant og salgbar i et internationalt perspektiv, men vi har i projekter som fx Sounds Like Roskilde, When Copenhell Freezes Over og SPOT Festival oplevet, at ovennævnte er medvirkende faktorer til, at vi kan tiltrække et stort antal prominente internationale musikselskaber og medier til landet – fordelene herved er bl.a.

- Man kan engagere og præsentere et større antal danskere for de udenlandske musikindkøbere og medier

- Dansk musik bliver præsenteret i en større kulturel kontekst. Vi kan vise, at Danmark rykker på mange kulturområder (inkl. maden) og at kunstnere som MØ, Lukas Graham, Volbeat, Trentemøller, Martin Jensen osv. blot er spydspidser for en hel bølge af nye danske talenter

- Vi får en større opmærksomhed og fokus fra vores udenlandske gæster ift. når vi møder dem på deres hjemmebane (hvor de i lige så høj grad skal tale med kollegaer og hjem til familien), hvilket skaber kognitiv plads til ovennævnte fortælling og…

- … En større følelse af forpligtelse og loyalitet fra de udenlandske gæster til MXD og den danske musikbranche

28. januar 2017, When COPENHELL Freezes Over

Spillested: Vega, København (med forudgående networking på Warpigs, Kødbyen, København V).

Samarbejdspartnere: Copenhell, Live Nation Denmark og Vega.

Projektleder: MXD.

Jury: Bands blev booket af Live Nation.

Bands: Aphyxion, LLNN, DEFECTO, WOES, SEA og Forever Still.

Antal publikummer: 700 (2 sale - udsolgt lille Vega).

Beskrivelse: Femte udgave af When Copenhell Freezes Over åbnede igen nye døre for dansk metal, ud til eksportmarkederne. MXD fløj 18 udenlandske beslutningstagere fra nogle af metalscenens tungeste festivaler og musikselskaber ind til networking med 47 danskere og koncerter med seks danske metalbands.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- [Videoreportage + de første resultater] When Copenhell Freezes Over 2017
- [2017's bedste netværksmulighed for den hårde musikbranche] When Copenhell Freezes Over 2017

Branchens deltagelse: 47 danskere fik mulighed for at networke de 18 internationale gæster i løbet af dagen – i Vega var der bl.a. et aflukket VIP-område, hvor der var ørenlyd til at holde møder og hygge over en øl. De internationale branchefolk inkluderede: Dave Bradley (Livenation/Download Festival UK), Beckie Sugden (X-ray Touring UK), Sharon Richardson (Factory Music UK), Shaun Faulkner (X-Ray Touring), Thorsten Harm (Rodeostar DE), Frank Van Liempd (Petting Zoo/ PR Relapse records/ NL), Jörg Düsedau (Dragon Productions DE), Oli Walkers (AC Promotions UK), Haydn Britland (Northern Music Company UK), Guy D'haeseleer (TRF Booking BE), Robin Staps (Pelagic Records

DE), Euge Valovirta (Spinefarm FIN), Frank Van Liempd (Petting Zoo PR NL), Tony Boden (Artery Global UK), Richard Theuws (Merchandise NL), Mark Palmer (Nuclear Blast UK), Paul Seidel (Pelagic Records DE), Marco Fleischhauer (Pelagic Records DE), Tobbe Lorentz (United Talent SE).

PR – Antal omtaler: Netmedier (estimeret): 20

Resultater: 27 – 6 aftaler med musikselskaber og 21 live jobs.
Tre bands (SEA, Aphyxion og Defecto) indgik en aftale med det tyske booking bureau, Dragon Productions, der bla. har været engageret i opbygningen af Volbeat.
Woes blev signet af Artery Global Booking. Siamese underskrev pladekontrakt med Artery Recordings i USA.
Ghost Iris fik en EU support tour med The Faceless sommeren 2017.

Helhorse fik en bookingaftale med Rodeostar for G/S/A og blev booket til følgende festivaler og spillesteder: Hammerfest, Geldernsein Festival, Sankt Hell, Club From Hell, Das Bett, Backstage, Cafe Central, Goldmarks, Birds Nest Festival, Fuk Reddin /T-Chances og Black Heart.

2. februar 2017, Årsmøde i Musikeksportørernes Klub

Beskrivelse: MXD afholdte torsdag d. 2. februar, for andet år, i træk et årsmøde i "Musikeksportørernes Klub", som er MXD's nye forum for videndeling om musikeksport.

MXD inviterer hvert år branchepersonerne (managers, labels, forlag, booking agenter) bag en række af de projekter, som har fået eksportstøtte fra MXD.

For at skabe et intensivt arbejdsmøde, som maksimerer deltagelsen og udvekslingen af erfaringer, holder MXD disse møder forholdsvis intime – med et mindre antal deltagere. Invitationerne vil derfor gå på skift, fra møde til møde.

Årsmødet blev afholdt på Den Sorte Diamant og spændte over følgende elementer:

- **Videndeling:** Sammen undersøgte vi vigtige områder af musikeksportarbejdet. MXD navigerede debatten omkring nogle af de personer, der havde aktuelle erfaringer og forskellige angrebsvinkler på de respektive problemstillinger (forud for mødet var MXD således i dialog med deltagerne for at vende pointer, fakta og cases, som kunne være oplagte at dele).

- **Inspiration fra udlandet:** Undervejs fik vi besøg af Will Street fra Chess Club Records/Sony Music UK, som fortalte om opbygningen af MØ's internationale karriere og Eva Lægdsgaard Madsen fra Spotify, som belyste de unikke eksportmuligheder, dansk musik har i disse år, bl.a. med udgangspunkt i Lukas Graham-casen.

- Kort præsentation af **MXD's kommende projekter** i 2017 – og i forlængelse heraf: feedback og forslag til MXD's arbejde og fokusområder.

- **Networking** med kollegaer og MXD's bestyrelse og administration – udover fokuserede, faglige diskussioner og oplæg, var der således også afsat til fri dialog og hygge – efter dagsprogrammet sluttede årsmødet med en middag ude i byen.

Branchens deltagelse: MXD inviterede 23 nøglepersoner fra den danske musikbranche, som sad med en række af disse års mest aktive kunstnere på eksportmarkederne. Herudover deltog MXD's bestyrelse samt Anders Meisner og Thomas Rohde fra MXD – de to sidstnævnte ledte mødet.

Evaluering: Det primære formål var som nævnt videndeling og det fungerede – Deltagerne delte ud af deres erfaringer, netværk og holdninger til musikeksport. Der var en ganske god respons på mødet, og MXD besluttede at afholde et lignende møde i 2018.

Der blev udsendt et anonymt spørgeskema bagefter. 16 deltagere responderede. På en skala fra 1 til 5 (hvor 1 = meget lavt udbytte og 5 = meget højt udbytte) gav deltagerene mødet en score på 4,375 – vurderet ift. i hvor høj grad det gav mening for dem at bruge en hel arbejdsdag og aften på mødet.

Marts 2017, SXSW Festival, Austin, Texas

Beskrivelse: South By SouthWest er verdens største musikfestival (festivalen er siden-hen blevet udvidet til også at omfatte film, comedy, interactive og gaming).

Festivalen byder hver år på 3-4.000 koncerter, så hvis den karrieremæssige timing og forberedelsen for bandet og dets forretningspartnerne ikke er optimal, er der en stor risiko for, at rejsen ender som en tabt investering.

MXD fraråder hvert år adskillige danske bands i at tage derover og yder kun støtte til bands, der er et sted i deres karriere, hvor det giver mening at tage til SXSW. Endvidere har MXD i en årrække afholdt orienteringsmøder med mødepligt for modtagere af eks-portstøtte fra MXD. Læs fx: SxSW (South by SouthWest) – Tjekliste med Do's & Don'ts.

MXD har igennem årerne afprøvet forskellige typer fremstød på SXSW. I 2017 valgte MXD at fokusere indsatsen på et enkelt band, Chinah, som havde et stort amerikansk bookingbureau (Paradigme) i ryggen. Chinah og bandets manager og danske label, No3, ledte efter internationale labels og havde haft varme dialoger med flere kandidater. MXD og bandets forretningspartnere besluttede derfor for at arrangere en privat koncert, hvor udvalgte branchefolk kunne opleve Chinah under anderledes og intime forhold.

No3 var den primære projektleder af fremstødet.

Branchens deltagelse: Der var ca. 100 internationale branchefolk på gæstelisten, heriblandt Columbia, Warner, Universal, Capitol samt Sony Frankrig, Universal Tyskland, Sony Benelux og Republic.

Resultater: 5 – 3 live jobs og 2 aftaler med Australske Liberator Music fra Mushroom Group (Australiens største independent label).

Medieomtaler: 20 (Magasiner: 2, Netmedier: 6, Radio: 1, TV: 1, Øvrige: 10 radio spins på lokale radio stationer).

23. februar 2017, Sounds Like Roskilde

Sted: Netværksmiddag: Marv & Ben, Gammel Strand 48, KBH K. Koncert: Copenhagen Jazzhouse.

Samarbejdspartnere: Roskilde Festival.

Projektleder: MXD.

Jury: Bands blev udvalgt af Roskilde Festival.

Bands: Silvester og Modest.

Beskrivelse: Music Export Denmark har gennem årerne haft forskelige projekter med Roskilde Festival. I 2016 lancerede MXD og Roskilde Festival et nyt koncept "Sounds Like Roskilde", som havde fokus på at udnytte de stærke netværk i den internationale musikbranche, som Roskilde Festival har opbygget igennem en lang årrække.
MXD inviterede således en række af festivalens udenlandske samarbejdspartnere til Roskilde Festivals årlige forårsfest og networking med den danske branche. Endelig fik de internationale branchefolk også en forsmag på to af de danske bands på Roskilde Festival i 2017.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- [Overblik – Sounds Like Roskilde 2017] Disse internationale agenter og labels kan du møde
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet X-ray Touring #2
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet ATC Live
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Coda Agency
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet ATC
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet X-Ray Touring
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Paper & Iron Booking Co.
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Belmont Bookings
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Earth Agency
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Secretly Group
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Primary Talent International
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet ITB
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet United Talent Agency
- Sounds Like Roskilde Networking: Meet Eiden Music Agency

Branchens deltagelse: 20 danske branchefolk samt 7 fra Roskilde Festival og 4 fra MXD deltog i netværksmiddagen på Marv & Ben med de 18 branchefolk fra udlandet. Sidstnævnte var:

Mark Bennett (United Talent Agency), Tobbe Lorenz (United Talent Agency)
Heikki Eiden (Eiden Music Agency), Alex Bruford (ATC), Isla Angus (ATC), Andy Duggan (Primary Talent), Bob Van Heur (Belmont Bookings), Rebecca Prochnik (Earth Agency), Josh Javor (X-ray Touring), Mel Wadey (X-ray Touring), Liam Keightley (ITB), Andy Nees (WME), Nikita Lavrinenko (Paper and Iron), Francis de Souza (Earth Beat), Alex Pollard (The Guardian), Ruth Barlow (Beggars Group), Hannah Overton (Secretly Group) og Adele Slater (CODA)

Herefter drog alle til koncert i Copenhagen Jazzhouse, hvor Roskilde Festival havde inviteret yderligere personer fra den danske musikbranche. Det estimeres, at de udenlandske branchefolk mødte omkring 100 relevante danskere (potentielle samarbejdspartnere).

Resultater: 3 aftaler. 10 danskere har udfyldt en evaluering. I gennemsnit fik danskerne udvidet netværket med 6 personer.

En booking agent svarer, at det har resulteret i nye samarbejder for bureauets kunstnere, specielt i Sverige, mens en manager svarer mere bredt, at vedkommendes internationale samarbejder bl.a. er afledt af MXD's arrangementer. Endelig fik det ene band, Silvester, et par festivaljobs (i DK) på baggrund af deres koncert.

Det er svært at sætte et endeligt antal aftaler på dette. MXD har derfor sat det temmeligt skønsmæssigt men konservativt til 3 aftaler.

7. september 2017, The Swedes Are Coming – Mød den svenske musikindustri

Netværksmiddag og spillested: Nose2Tail, Flæsketorvet 13A, København.

Samarbejdspartnere: ROSA/SPOT Festival, Statens Kunstfond støttede projektet.

Projektleder: MXD.

Bogføring: ROSA – det samlede økonomiske resultat er inkluderet i ROSA's regnskab

Jury: Bands var udvalgt i samarbejde med SPOT Festival.

Bands: Kops og Myrkur.

Beskrivelse: Svensk musik er et gammelt forbillede for den danske musikbranche – og de øvrige nordiske lande. Iht. nogle opgørelser er Sverige verdens tredjestørste musikeksportnation, hvor blandt andet de svenske sangskrivere-producere er et stærkt lokomotiv.

Sverige har dog også været lidt af et "smertens barn" for de nordiske lande. Det er ikke megen musik fra nabolandende, som rammer det svenske publikum og lyttere, da svenskerne har en stærk selvforståelse jf. deres succes som popnation. Der er dog stærke eksempler på det modsatte – fx Lukas Graham, hvor resultaterne i Sverige var en medvirkende faktor til at accelerere hans karriere.

Formålet med dette projekt var at styrke relationerne mellem den svenske og danske musikbranche, for ultimativt set at øge afsætningsmulighederne i Sverige.

Oprindeligt var projektet tænkt som et dansk besøg hos den svenske musikbranche i Stockholm, men pga. budgetændringer og da vi i de indledende faser kunne konstatere, at der var en endnu større interesse for at besøge danskerne i København og vores gode erfaringer med denne model (jf. indledningen til afsnit C), så besluttede MXD at afvikle projektet i København.

Netværksmiddagen blev afholdt på restaurant Nose2Tail. Undervejs var der koncerter med henholdsvis Myrkur og KOPS.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- The Swedes Are Coming – Meet Svenska Grammofonstudion
- The Swedes Are Coming – Meet Woah Dad!
- The Swedes Are Coming – Meet Johanna Beckman
- The Swedes Are Coming – Meet Startracks
- The Swedes Are Coming – Meet BMG Scandinavia
- The Swedes Are Coming – Meet Warner Music Sweden
- The Swedes Are Coming – Meet Moondog Entertainment
- The Swedes Are Coming – Meet Sony Music Sweden
- The Swedes Are Coming – Meet YEAR0001
- The Swedes Are Coming – Meet Blixten & Co
- The Swedes Are Coming – Meet Skiva Promotion
- The Swedes Are Coming – Meet Höga Nord
- The Swedes Are Coming – Meet Universal Music Sweden
- The Swedes Are Coming – Meet GAFFA
- The Swedes Are Coming – Meet Novoton
- The Swedes Are Coming – Mød Den Svenske Musikindustri i KBH

Branchens deltagelse: 21 danske branchefolk og MXD deltog i netværksmiddagen med 15 repræsentanter fra den svenske industri:

Sanken Sandqvist (BMG Sweden), Per Lundberg (Gaffa Sweden), Johanna Beckman (Gagnef), Mathias Nilsson (HÖGA NORD), Niklas Johnson (LUGER), Morgan Johansson (Moondog), Daggan Stamenkovic (Novoton), Christian Östlund (Skiva), Helen McLaughlin (Sony Sweden), Fredrik Holmgren (Startracks), Kalle Gustafsson (Svenska Grammofonstudion), Johan Olsson (Warner), Isse Samie (Woahdad), Oskar Ekman (Year0001), My Bergman (Blixten & Co).

Resultater: 3

MXD har fulgt op på eventen med et spørgeskema. 12 danskere responderede.

På en skala fra 1 til 5 (hvor 1 = meget lavt udbytte og 5 = meget højt udbytte) gav deltagerene mødet en score på 4,08 - vurderet ift. hvor relevant "The Swedes Are Coming" overordnet set var for deres arbejde? (nye internationale kontakter og/eller pleje af eksisterende internationale samarbejdspartnere, networking med MXD og den øvrige danske branche, eventuelt nye samarbejder?)

Herudover oplyste de:

Antal nye netværksforbindelser for danskerne: 66

Antal svenskere, som danskerne har været i dialog med efterfølgende: 31

TAMBOURHINOCEROS har fx indgået en aftale med SKIVA ift. Palace Winter i Sverige.

Der er i det hele taget sket meget umiddelbar før og efter dette projekt ift. integrationen mellem den danske og svenske musikindustri. The Bank havde netop etableret en afdeling i Stockholm. Og Sarah Sølvsteen har efterfølgende åbnet en afdeling af det svenske agentur, Luger, i Danmark. Sølvsteen kendte allerede Niklas fra Luger, som deltog i The Swedes Are Coming, hvorfor arrangementet ikke kan krediteres som den direkte, men som en medvirkende faktor til samarbejdet.

Projektets formål var at styrke relationerne mellem den svenske og danske musikbranche, man kunne derfor have valgt at angive antallet af efterfølgende dialoger som resultatet/måltallet for dette projekt. Dette vil dog være en betragtelig udvidelse af den hidtil anvendte definition af ”resultater”, og bør måske derfor være en selvstændig måling fremadrettet.

23. september 2017, Danish Night At Reeperbahn Festival

Spillested, foodtruck og networking: Indra, Grosse Freiheit 64, Hamborg.

Samarbejdspartnere: Reeperbahn Festival.

Jury: Bands er booket af Reeperbahn Festival.

Bands: Velvet Volume, Irah, School of X, M.I.L.K.

Beskrivelse: Danish Night At Reeperbahn Festival er én af MXD's og dansk musiks store koncertaftener i udlandet. I år – den niende udgave - var ingen undtagelse: Omkring 240 musikbranchefolk (fra blandt andet internationale labels, festivaler og agenturer) og journalister mødte op til netværksarrangementet, der traditionen tro fandt sted i den lille gårdhave ved siden af det legendariske Beatles-spillested, Indra.

Efter to timers networking med mad og drikke gik branchen til koncert med Velvet Volume, Irah, School of X, M.I.L.K. De tyske fans stod også i kø, så da dørene åbnede ind til koncertsalen og branchefolkene, blev spillestedet proppet på ganske få minutter.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- [Video-reportage + de første resultater] fra den danske aften på Reeperbahn Festival 2017
- [Carsten Holm Rapporterer fra Reeperbahn 2017] Branchen er en person, jeg gerne vil være ven med!
- [Carsten Holm Rapporterer fra Reeperbahn 2017] Kill J og Kristoffer Bang i arbejdstøjet
- [Danish Night at Reeperbahn] 200 branchefolk er klar til at networke med den danske branche

Branchens deltagelse: 63 danskere og MXD blev matchet med omkring 240 udenlandske musikbranche- og pressefolk fra bl.a. følgende selskaber og medier (vi opgav at afkrydse flere end 360 gæster): Universal Music, Warner Music, Indigo DE, Waterfall Records, Tentacle Musikverlag, Studio 71, Livenation, Propeller Recordings, 8mm, Vevo Germany, Geheim Agentur, PB BAYERN 3 & Jugend, Chimes Agency, Karsten Jahnke, Budde Music, Pop Up Records, Ferryhouse, MCT Group, FKP Scorpio, Sony Four Music, Gordeon Music, SCC, Polydor/Island Records, Juicy Beats Festival, Fine Tunes, Greywood Records, Selective Artists, Ink Music, Karousel Music, Humming Records, nhb Music, Sparta booking, Friendly Fire Publishing, Edel Music, Landstreicher Booking, Musicwoche, Nettwerk Music Group, Snowhite PR, Poule d'Or, RTL, Filter Music Group, ASS Concerts, H'Art Musik, Haldern Pop, Kobalt Music, C/O pop, Piranha Magazine, Bite IT PR, Neuland Concerts, Believe Digital, The Musicbrokers | TMB Publishing, HFN Music, Rodeo Star, Beggars Group, Steinhardt Music & Royalty GmbH, Kick The Flame Publishing, Spinnup, Eurosonic Noorderslag, Immergutrocken, Creative Man, Budde Music, Feierwerk, Landstreicher Booking, Our Label Records, Barkett Berlin, Geheimagentur, Holla-Die-Waldfee, Sattlberger, Sentric Music, MusicTech Germany, Grimskunk, Like Waves, Jones & Company, Aporia Records, Ginger Found Sound, Snowhite PR.

Publikum: Det skønnes, at der kom samlet set 600 publikummer til koncerterne.

PR – Antal omtaler: 83 (online: 35, print: 4, radio features: 44)

Resultater: 14

Velvet Volume blev umiddelbart efter deres koncert booket til Eurosonic Noorderslag, bandet fik en hollandsk agent (Mojo) og har også indgået samarbejde med østrigske Ink Music.

School of X fik også prompte feedback på deres optræden og indgik en aftale med den hollandske promoter "Friendly Fire" efter koncerten.

Manageren Peter Munck fortalte, at Universal Tyskland committede sig til at udgive M.I.L.K efter koncerten på Reeperbahn Festival.

GL Music fik sub-publishing af to udenlandske kataloger og repræsenterer nu Missing Sync og GAGA (2 aftaler).

Thomas Bredahl indledte samarbejde med Karousel Publishing (UK) og Leaf Grow (UK).

Nicki Bladt indledte samarbejde med Rola Music som GSA agent. Planlægger 3 ugers tysk turne ultimo 2018

Jesper Thisgaard (Silvertip Agency) indledte samarbejde med Filter Music Group og Pop-up Records.

Thomas Lassen, Skandinavian, indledte samarbejde med Four Artists og Nordklang Festival.

D. 17. november 2017 – Test af nyt koncept: Eksportstøtte til projekter med MXD

Netværksmiddag og spillested: Restaurant Mangia, koncerter i Vega

Samarbejdspartnere: Birdseye Agency (nu Luger Danmark), Phlake Mansion, Over & Aude

Projektleder: MXD

Bands: Phlake og Velvet Volume

Beskrivelse: MXD afprøvede et nyt koncept, som kan betegnes som værende en blanding mellem en eksportstøttepulje og et projekt. Idéen er, at et eller flere danske musikselskaber omkring en eller flere kunstnere, som der er interesse fra udlandet for, kan søge MXD om at invitere branchefolk fra udlandet til en koncert i Danmark og networking/forhandlinger.

Modellen, som der pt. arbejdes med, er, at musikselskaberne leverer en koncert (enten en eksisterende booking på et dansk spillested eller en koncert, som musikselskaberne selv producerer til lejligheden), mens MXD inviterer udenlandske musikselskaber til koncerten, for et beløb som maksimalt svarer til koncertens produktionsomkostninger – altså en 50-50 finansiering.

MXD har indhentet omkostninger fra div. spillesteder og har på baggrund heraf fastsat nogle standardomkostninger for eksisterende koncerter. Ved egenproduktion indsender musikselskabet et (urevideret) budget og efterfølgende et regnskab til MXD.

Formålet for projektet er at give musikselskaber og kunstnere, som står med varme leads/konkrete forhandlinger et hjælpende skub i ryggen.

I dette pilotprojekt blev modellen som nævnt afprøvet med nogle af selskaberne omkring Phlake og Velvet Volume.

Branchens deltagelse: 8 danske branchefolk og MXD fik besøg af 5 beslutningstagere fra: Sony Music Tyskland, Sony Music Frankrig, Dockville Festival, Malmø Festival og FKP Scorpio.

Resultater: 3

Over & Oude fik lukket en aftale med FKP Scorpio, som nu er booking agentur for Velvet Volume.

Phlake blev booket til Dockville Festival og fik styrket samarbejdet med Sony Frankrig.

MXD besluttede at fortsætte projektet og åbne op for ansøgninger fra branchen til denne type projekter, ultimo 2018.

30. november 2017, Un Petit JuleNetworking – Mød den franske musikindustri

Spillested, middag og networking: Apollo Bar, Charlottenborg Kunsthal.

Samarbejdspartnere: ROSA/SPOT Festival, Statens Kunstfond støttede projektet.

Projektleder: MXD.

Bogføring: ROSA – det samlede økonomiske resultat er inkluderet i ROSA's regnskab

Jury: Bands var udvalgt i samarbejde med SPOT Festival.

Bands: Ellis May og Pardans.

Beskrivelse: MXD og SPOT ser et vækstpotentiale for dansk musik på det franske marked. Interessen fra franske musikindkøbere (musikselskaber og promotere) har været voksende over de sidste 5 år. Musikmarkedet er sundt og byder på gode udviklingsmuligheder for dansk musik, både kunstnerisk og forretningsmæssigt set, men kan også være svært at angribe.

Læs mere om det franske musikmarked her.

MXD fik på denne baggrund, med SPOT Festival som partner, tilskud fra Statens Kunstfonds Projektstøtteudvalgs fællespulje ("International musikformidling for alle genrer") til igen at invitere den franske musikbranche og medier til julefrokost med danskerne. Hovedformålet var at præsentere de danske branchefolk for nye potentielle partnere i Frankrig.

Un Petit Julenetworking blev afholdt på Apollo Bar i Charlottenborg Kunsthal. Middagen og networkingen blev afbrudt af to koncerter med henholdsvis Pardans og Ellis May.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- Un Petit Julenetworking – Meet Midem
- Un Petit Julenetworking – Meet Tôt ou Tard
- Un Petit Julenetworking – Meet Beating Drum Records
- Un Petit Julenetworking – Meet Un Plan Simple
- Un Petit Julenetworking – Meet Les Inrockuptibles
- Un Petit Julenetworking – Meet Silencio Club
- Un Petit Julenetworking – Meet Night Cool Production
- Un Petit Julenetworking – Meet Melissa PR
- Un Petit Julenetworking – Meet Yunizon
- Un Petit Julenetworking – Meet SUPER! / Pitchfork Festival Paris
- Un Petit Julenetworking – Meet Wartiste
- Un Petit Julenetworking – Meet Tsugi / Libération
- Un Petit Julenetworking – Meet Junzi Arts
- Un Petit Julenetworking – Meet 460 Music / Ekler'o'shock
- Un Petit Julenetworking – Meet DIFFER-ANT
- Un Petit Julenetworking – Meet BMG
- Un Petit Julenetworking – Meet Noodles Music Supervision
- Un Petit Julenetworking – Meet Projet Öctöpus
- Un Petit Julenetworking – Mød den franske musikindustri

Branchens deltagelse: 21 danske branchefolk og MXD blev matchet 18 franske branchefolk og medier: Patrice Bardot (Tsugi/Libération newspaper), Elizabeth Drappier (SUPER! / Pitchfork Festival Paris), Azzedine Fall (Les Inrocks Magazine / Festival), Benoit Maume (Silencio Club Paris), Audrey Chouikh (Wartiste), Leslie Dubest (Un Plan Simple / Sony), Cécile Baccou (460 Music / Ekler'o'shock), Jeremie Charbonnel (Junzi Arts), Stéphanie Rophille (Differ-Ant), Alain Artaud (BMG), David Ohayon (Yunizon Records), Melissa Phulpin (Melissa PR), Anaïs Ledoux (Beating Drum Records), Pascal Mayer (Noodles Music Supervision), Judith Levy (Tot ou Tard), Francois Levieux (Night Cool Production), Pierre Placier (Projet Öctöpus), Delphine Grospiron (Midem). Senere på aftenen stødte flere danske musikbranchefolk til.

Resultater: 10 aftaler (og danskerne har været i dialog med 33 franskmænd efterfølgende)

Aftenens primære formål var at præsentere den danske branche for potentielle samarbejdspartnere i Frankrig – at skabe nye relationer mellem den danske og franske musikbranche.

MXD har fulgt op på eventen med et spørgeskema. 13 danskere responderede.

På en skala fra 1 til 5 (hvor 1 = meget lavt udbytte og 5 = meget højt udbytte) gav deltagerene mødet en score på 4,15 – vurderet ift. hvor relevant "Un Petit JuleNETWORKING" overordnet set var for deres arbejde? (nye internationale kontakter og/eller pleje af eksisterende internationale samarbejdspartnere, networking med MXD og den øvrige danske branche, eventuelt nye samarbejder?)

Herudover oplyste de:

Antal nye netværksforbindelser for danskerne: 130

Antal franskmænd, som danskerne har været i dialog med efterfølgende: 33

Dette er i sig selv et tilfredsstillende resultat. Og bedre er det, at flere af dialogerne allerede har resulteret i konkrete samarbejder:

Crunchy Frog indgik en distributionsaftale med Differ-Ant, der indtil videre har udgivet Powersolo's nye album i Frankrig.

smash!bang!pow! har indgået samarbejde med Super! og Silencio Club Paris.

Beatbox Entertainment samarbejder nu med Junzi Arts.

Luger Denmark fik en dialog og handler nu med Super! og Junzi Arts

Frankrig er Phlake's tredjestørste marked og bandets manager, Stefan C Petersen, fik en missionær i TSUGI, som måske kan føre til nye samarbejdspartnere.

MXD har registreret ovenstående som 7 resultater, men potentielt set kan mange flere resultater afledes.

Herudover var der også resultater til de to bands:

Det franske medie, Tsugi, forelskede sig i Pardans og ville bringe en feature op til bandets koncert på Eurosonic Noorderslag 2018. Og så blev Pardans booket til Club Silencio i Paris.

Endelig fik Ellis May også franske fans, hvilket har været med til at bane vej for den interesse for medie og branchefolk, som blev skabt op til Eurosonic Noorderslag 2018.

D. NOMEX

MXD driver sammen med musikeksportkontorerne i Sverige, Norge, Finland og Island den nordiske projektorganisation, Nomex.

Samarbejdet betyder, at man kan operere med stordriftsfordele og en tyngde, som gør det muligt at bearbejde ressourcekrævende markeder effektivt.
Udover at brande Norden og nordisk musik på vigtige markeder, er andet hovedformål for Nomex at styrke infrastrukturen og samarbejdet mellem de nordiske musikmarkeder og -forbrugere.

2016 var sidste år af en 4-årig periode med finansiering fra Nordisk Ministerråd. Der blev i løbet af 2016 og i de første måneder af 2017, således brugt en del ressourcer på at skabe løsninger for den videre udvikling og produktion af udvalgte projekter under Nomex-paraplyen, når finansieringen (og således den centrale administration og udviklingsressource) faldt bort, primo 2017.

D. 1. Ja Ja Ja Club Night London

Februar-november 2017, Ja Ja Ja Club Night, The Lexington, London

Beskrivelse: NOMEX har fx etableret en nordisk koncertaften i London under brandet Ja Ja Ja Club Night, som afvikles pt. 6 gange om året på spillestedet The Lexington, hvilket sikrer den nordiske musik og branche en vedvarende opmærksomhed fra den vigtige engelske musikbranche og medier.

Ja Ja Ja er det længest kørende pan-nordiske samarbejde mellem musikeksportkontorerne. Det er blevet en af de mest effektive platforme til opdagelse af ny nordisk musik, hvilket også afspejles af et stort antal bandansøgninger og mange konkrete eksportresultater.

Læs mere om konceptet her:
mxd.dk/projekter/ja-ja-ja-club-night-nomex/saadan-arbejder-mxd/

Se videoreportage nedenfor:
Ja Ja Ja London: www.youtube.com/watch?v=S-OHnVb2YtA

Der udvælges tre bands/lande pr. koncertaften. I 2017 valgte bookinggruppen danske bands til 5 ud af 6 fremstød (fremhævet med fed skrift):

Februar: **SAVEUS**, Amanda Delara, Violet Days – præsenteret i samarbejde med GOLD DUST, som tidligere har introduceret Lana Del Rey, Tom Odell, AlunaGeorge, Milky Chance og mange flere for det engelske marked.

Marts: **Soleima**, aYia, Ronya – præsenteret i samarbejde med The Great Escape, der er en af de vigtigste branchefestivaler i England.
April: **Slowes**, Tófa, Ruby Empress – præsenteret i samarbejde med DIY (taste-maker musikmagasin, website og koncertarrangør i UK).

September: **Goss**, Many Voices Speak, Emma Jensen – præsenteret i samarbejde med VEVO, som er én af verdens førende musikvideoplatforme, med mere end 24 milliarder videostreams pr. måned.

Oktober: Sportsman, Fanny Andersen, GKR – præsenteret i samarbejde med The Line of Best Fit (taste-maker online blog).

November: **Nelson Can**, Albert Af Ekenstam, Hajk – præsenteret i samarbejde med koncertarrangøren Rockfeedback.

Juryen/Bookinggruppen bestod i 2017 af:
Francine Gorman – Editor of jajajamusic.com and The Nordic Playlist
Ed Poston – A&R Glassnote UK
Hector Barley – First & Last, The 405
Peter Jarrett – ATC Management
Ben Blackburn – A&R Virgin EMI

De seks shows tiltræk:

Antal publikummer I (offentlige): 428
Antal publikummer II (musikbranche og medier): 561

Publikumsfordeling: Offentlig: 43,5%, Industrien: 56,5%

Branchens deltagelse (int. selskaber): 37 Adventures, Amazing Radio, AMM Music Management, Atlantic, Atomic Soul, Bang On PR, BBC, Bedroom Community, Beggars, Believe Digital, Believe Recordings UK, Big Dipper, Black Butter, BMG, BMI, Brilliance UK, Bucks Music, CAA, Catapult Music Group, Clash Magazine, Clintons, Coda Agency, Columbia Records, Comusic Management, Covert Talent, Create Spark, Dazzled Digital, Deacon Communications, Decca, Deezer, Deft Artists, Dharma Records (Syncrepublic), Disruptor Records, Distiller Records, DIY Magazine, Downtown Publishing, Duchamp Inc., Dummy Magazine, Empire Artist Management, First + Last, Friends vs Music, Giant Men Management, Girls & Boys, Glassnote Records UK, Global Radio, Gonzales, Good Soldier Songs, Goodfellas, Halftime, Headstomp, Hookd Music Licensing, i-D Magazine, IAMSOUND, IceStation, Imagem Publishing, Interlude, Island Records, ITB, Kartell Music Group, Kobalt, Lateral Management, Lee & Thompson, Live Nation, Locomotion Music, London in Stereo, LPO, Lucheon Magazine, Made Managment, Mammut, Ministry of Sound, Miss Tati, Moshi Moshi Music Management, Mothership / Hoxton Bar & Kitchen, MRC, Music Ally, Music Savage, Mutual Intentions, Neiked, Ninja Tune, Noisey, Nora Collective, NTB, One Little Indian, Outpost Media, Paperclip Agency, Parlophone UK, Phonofile, Pitch & Smith, Pluton, Polar Artists, Polydor, Polydor/Gold Dust, Primary Talent, PRMD, Propeller Recordings, Purple PR, Ranka Kustannus, Raw Meat, RCA, Record of the Day, Red Bull, Red Light Management, Regent Street Recs, Relentless Records, Rockfeedback, Rough Trade Publishing, Rough Trade Records, Sheridan's, Sigur Ros, Simons Muirhead & Burton, Sony ATV, Sony Music, Sony Norway, Sony RCA, Sony UK, Sound Advice, Spotify, Sweat mgmt, T Street, The 405, The Great Escape Festival, The Industry Group, The Orchard, The Roundhouse, The Scotch, Tileyard Music, TLOBF, Transgressive, Ultra Records, United Talent Agency, Universal, Vevo, Vibbefanger, Virgin EMI, Warner Chappell, Warner Chappell Producer, Warner Music Group, Warner Music Nordics, Warner Music UK, Wonderland Magazine, X-Ray Touring, Yunizon.

Kommunikationsstrategi og metoder:
I takt med at Ja Ja Ja er blevet et etableret brand og vi har skabt en effektiv medieplatform, der vokser organisk, har fokus flyttet sig fra at få omtaler i eksterne medier (blogs etc.) til at udnytte egne kanaler.

Annoncering:
- Plakater på spillestedet og andre lokationer i London, op til showet
- Facebook annoncering

Website og sociale medier:
- Nyheder og artikler på JaJaJaMusic.com og eksportkontorernes egne websider.
- Content Marketing via Instagram, Twitter og Facebook

Læs mere om JaJaJaMusic.com i afsnit D.4.

Andre:
- Nyhedsbreve til medlemmer af Ja Ja Ja (jajajamusic.com/membership/)
- Billetkonkurrencer på forskellige blogs og partneres websider
- B2B-nyhedsbrev til relevante medier og musikbranchefolk

Resultater (til DK): 24

Copenhagen Records og The Bank brugte Ja Ja Ja sammen med en koncert på by:Larm til at skabe commitment hos labelpartnere – Polydor (UK), Island Records (US) og Universal (NO, SE, DE) og præsentere SAVEUS for Spotify og andre brittiske taste-makers. Det resulterede i bl.a. release commitment i UK og USA.

Soleima fik en managementaftale Paul Sonkamble fra First Access Entertainment, en bookingaftale med Mark Bennett fra UTA Music, som bookede hende til bl.a. The Great Escape, Good Karma Club, Communions Clubnight. Herudover var hele Parlaphone UK samlet og der blev skabt commitment til udgivelsen af hendes EP, som fik en solid medieomtale – bl.a. i NME og Hillydilly. Alle disse aktiviteter er støtte af MXD.

Slowes fik et samarbejde med Yunizon (FR).

Goss fik en forlagsaftale med Kobalt Music Group samt en distributionsaftale med AWAL/Kobalt.

Nelson Can fik en aftale med Halina Wielogorska fra advokatfirmaet, Clintons. Nelson Can havde bygget en større tour op omkring Ja Ja Ja-showet. Og fik på baggrund af touren en aftale med 13 Artists, som har sikret Nelson Can 9 festival jobs indtil videre.

D. 2. Ja Ja Ja Club Night Tyskland

Marts - november 2017
Ja Ja Ja Club Night Berlin, FluxBau

Beskrivelse: Efter 5 succesfulde år i London besluttede MXD og de andre nordiske musikeksportkontorer (dvs. NOMEX) i 2014 også at etablere en Ja Ja Ja-klubaften i Berlin. I efteråret 2015 og i hele 2016 blev Ja Ja Ja i Tyskland endvidere udvidet med en Klubaften i Hamborg vha. Støtte fra Nordisk Ministerråd.

Se videoreportage nedenfor:
Ja Ja Ja Tyskland: mxd.dk/arkiv/video-reportage-chinah-ja-ja-ja-berlin-2015/

Der udvælges tre bands/lande til hver udgave af Ja Ja Ja Club Night. I 2017 var der valgt et dansk band til tre aftenerne (fremhævet med fed skrift).

Marts: Amanda Delara, Flora Cash, Teksti-TV 666
April: Mikko Joenuu, aYia, Sandra Kolstad
Maj: Firefox AK, Misty Coast, JFDR
September: Tuvaband, The Holy, **Wangel**
Reeperbahn Showcase: **Soleima**, Death By Unga Bunga, Frida Sundemo
November: **Anya**, WY, Mio

Juryen/bookinggruppen bestod af:
Alexandra Bondi de Antoni (iD Germany)
Melanie Gollin (FluxFM)
Vivien Mierzkalla & Sven Staedtler (Verstaerker)
Sarah Besnard (ATC Live)
Björn Pfarr (Reeperbahn Festival)
Philipp Jacob-Pahl (LANDSTREICHER BOOKING)
Kristin Michalek (Vevo)
Nina Howden & Steffi von Kannemann (Nordic by Nature)

Ja Ja Ja Club Night Berlin tiltrak i 2017:

Antal publikummer I (offentlige): 635
Antal publikummer II (musikbranche): 629

Publikumsfordeling: Offentlig: 49,31%, Industrien: 50,69%

Branchens deltagelse (int. nøglespillere i uddrag): Flux FM, Melt Booking, Verstärker, Tidal, K7,Berlin Sessions, Nothing But Hope and Passion, Motor Entertainment, Feel

Festival, City Slang, Selective Artists, ATC Live, Vevo, Community PR, Konzertbüro Schoneberg, AEG/Mercedes Benz, Budde Music, Musikekspress, Torstrasse Festival, Tracks & Fields, Zalando, Four Music, Finetunes, Caroline Int., Radio Fritz, Sony, Wax.

Medieomtaler: 134

Resultater (til DK): 1 (der foreligger ikke evalueringer for samtlige projekter på nuværende tidspunkt)

Anya fik release commitment fra SONY DE.

D.3. Ja Ja Ja Vienna

27 januar 2017, spillestedet Wuk, Wien

Beskrivelse: Ja Ja Ja besøgte Wien igen d. 27. januar. Chinah repræsenterede Danmark. Spillestedet WUK (Kapacitet: 750 pers.) blev udsolgt – hvilket sådan set ikke var nogen overraskelse, for dansk og anden nordisk musik har over en årrække opbygget et stort og meget loyalt publikum i Østrig.

MXD, Spot Festival og det østrigske musikselskab, Ink Music, har igennem 8 år været nogle af hovedarkitekterne bag udviklingen – med SPOT on Denmark fra 2010 og fem år frem. I 2015 inviterede danskerne sine nordiske kolleger med ombord, hvorefter fremstødet er blevet markedsført under det fællesnordiske brand, Ja Ja Ja.

Projektledelse: Ink Music, MXD (koordinering for nomex)

Partnere: Ink Music, FM4, the gap, de øvrige nordiske musikeksportkontorer i nomex-samarbejdet.

Line-up: Chinah (DK), Gundelach, Axel Flóvent, Have You Ever Seen The Jane Fonda Aerobic VHS?

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- Ja Ja Ja Vienna: UDSOLGT + Massiv mediedækning (igen!)
- Three Quick Ones Ahead of Ja Ja Ja Vienna 2017

Resultat: Der er igennem årerne bygget et meget stærkt brand op i Østrig, sammen med vores østrigske partner, Ink music. Det må betegnes som ganske bemærkelsesværdigt, at relativt ukendt navne for det østrigske publikum formår at sælge et 700 kapacitets-venue ud samt at eventen genererer så massiv en presseomtale.

Årets udgave af Ja Ja Ja blev således eksponeret for millioner af mennesker, via omtaler i blandt andet:

News.orf.at – Den største online nyhedsplatform i Østrig, drevet af den nationale radio og tv-station, ORF (svarer til Danmarks Radio). Reach: 1,9 millioner brugere pr. måned.

De store nationale dagblade: Kurier (589.000 læsere pr. uge), Kurier Freizeit (weekendtillæg: 589.000 læsere), derStandard (154.975 læsere pr. uge).

Den daglige gratisavis Heute (oplag: 375.000 eksemplarer), ugeavisen meinbezirk (on-

line og print – cirkulation: 687.000), ugeavisen Falter (cirkulation, Østrig: 35.000), månedsmagasinet VORmagazin (40.000 læsere).

Andre vigtige online-medier: Unimag.at (online universitetsmagasin – cirkulation: 75.000), Vienna.at (populært online event- og nyhedsmedie). Herudover blev Ja Ja Ja Festival valgt som en af dagens primære kulturevents af Østrigs Tekst-TV og Info-screen (44 skærme i den offentlige transport i Wien). Hertil kommer interviews og airplay på den nationale radiokanal FM4 (svarer til DR's P3/P6) og massiv omtale og deling via alle mediernes aktiviteter på de Facebook, Twitter, etc.

Medieomtaler: 28

D.4. Ja Ja Ja Website og sociale medier

Ja Ja Ja's website (www.jajajamusic.com) fortsatte med at vokse igennem 2017. Den redaktionelle linje forblev den samme: At promovere og støtte artister, som optræder på Ja Ja Ja Club Nights samt at fokus på nye talenter fra hvert af de fem nordiske lande.

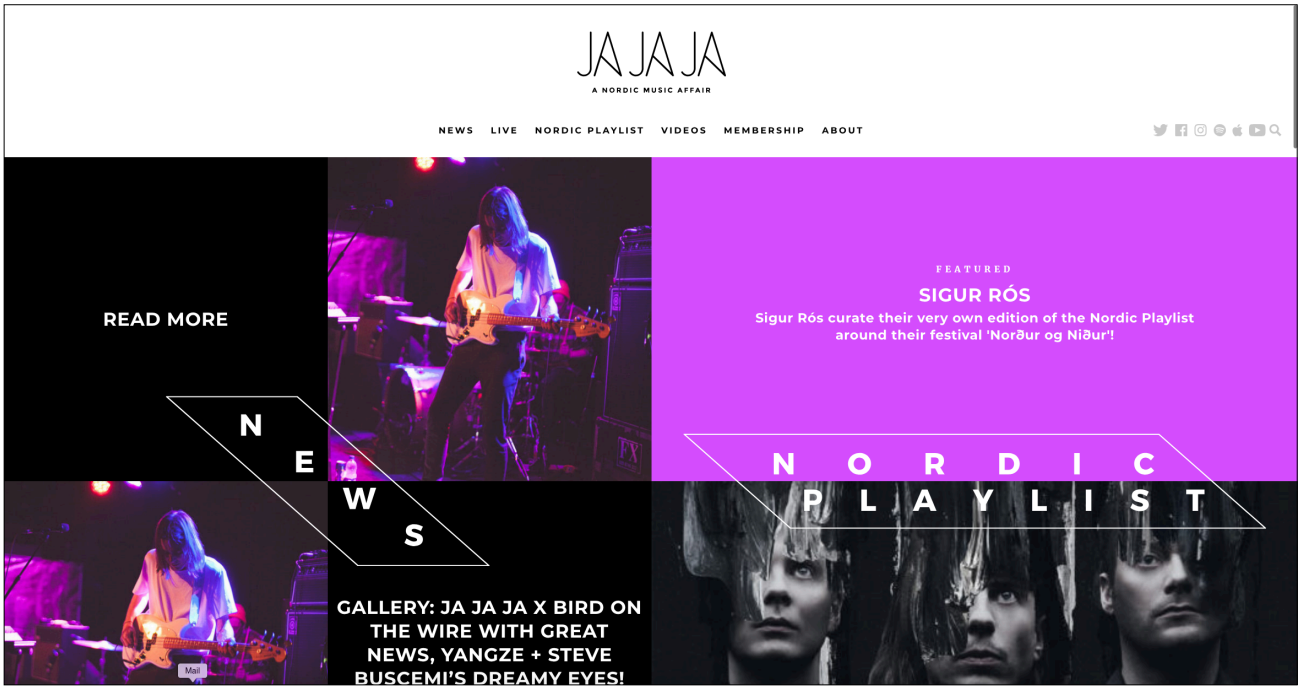
I 2017 blev The Nordic Playlist sammenlagt med JaJaJaMusic.com i forbindelse med omstruktureringen af nomex's aktiviteter, efter at finansieringen fra Nordisk Ministerråd ophørte.

Ja Ja Ja website trafik 2017

160,000 sessions
120,000 users
250,000 page views

Sociale medier & nyhedsbreve

54.000 Facebook (40,000 NPL / 14,000 JJJ)
21.300 Twitter (8,300 NPL / 13,000 JJJ)
6.300 Instagram (2500 JJJ London 900 JJJ Berlin / 2,900 NPL)
11.500 Abonnenter af nyhedsbreve



D.5. Nordisk Handelsmission Tokyo (8.-10. november 2017)

Japan udgør verdens næststørste musikmarked, og er et marked, hvor det fysiske salg af indspillet musik fortsat er højt.

For mange kan markedet synes vanskeligt at angribe, pga. de kulturelle forskelle og sproglige barrierer, ligesom musikmarkedet adskiller sig væsentligt fra andre hovedmarkeder.

MXD tilbød derfor igen i 2017 (via Nomex-samarbejdet) adgang til markedet igennem introduktioner til og samarbejder med nogle af den japanske industris nøglespillere via følgende program:

- Topmøde mellem den nordiske og japanske musikbranche med one-to-one meetings, receptioner (bl.a. på den finske ambassade) m.m.
- Seminarer om det japanske marked, gav den nordiske delegation et markedsoverblik og konkrete råd til, hvordan man mest effektivt markedsfører sin musik mod det japanske marked.
- Songwriting Camp arrangeret af Sony Music Publishing (Japan) Inc, hvor de nordiske skrivere arbejdede sammen med japanske skrivere og A&R's, med henblik på at afsætte sange til j-pop bands. NEYA (Katrine Klith) deltog fra dansk side. Ligesom sidste år blev campen muliggjort vha. støtte fra DPA og Musikforlæggerne.
- Metal showcasen "Loud & Metal Mania": Temple Balls (Finland), Beaten to Death (Norway), **Defecto** (Denmark), Eleine (Sweden)

I 2017 deltog 31 nordiske musikselskaber (heraf 5 branchepersoner fra Danmark), 4 bands og 6 sangskrivere i handelsmissionen. Fra japansk side deltog 10 sangskrivere-producere, ca. 80 selskaber i de forskellige aktiviteter og omkring 20 medier kom til koncerterne.

Redaktionel dækning på MXD.dk:

- https://mxd.dk/arkiv/nordisk-handelsmission-tokyo-2017-de-foerste-resultater
- https://mxd.dk/arkiv/handelsmission-tokyo-2017-neya-sangskrivning-i-tokyo/
- https://mxd.dk/arkiv/handelsmission-tokyo-2017-den-japanske-jury-har-valgt/
- https://mxd.dk/arkiv/handelsmission-tokyo-2017-open-call-til-danske-metal-bands/mxd.dk/arkiv/hvordan-eksporterer-du-din-musik-til-det-japanske-marked/
- mxd.dk/mxd-viden/japanese-fan-culture-and-tips-for-working-the-japanese-market-an-overview/
- mxd.dk/arkiv/what-you-should-know-about-the-japanese-music-market-in-depth/
- mxd.dk/mxd-viden/a-brief-overview-of-the-japanese-music-industry-2014-15/

Resultater (til DK): 8

Defecto fik efterfølgende en aftale med det japanske label Avalon/Marquee.

Det lykkedes også at varme så meget op under booking agenturet RNR TOURS, at de besluttede sig for at tage flyveren til København måneden efter – for at deltage i Prime Collective's julefrokost og med et forudgående løfte om at de fremover vil booke tours for 3-4 danske metalbands om året i Japan.

Endelig indgik Prime Collective en aftale med SHIBUYA SHOWCASE FEST. Branchefestivalen showcaser herunder Daycare For Jedi, Royal Mob og Tiger/Swan for den japanske branche september måned 2018.

D.6. Øvrige nomex-projekter

Herudover omfattede nomex-samarbejdet en Ja Ja Ja scene på festivalen Spring Break i Polen, en Nordisk networking brunch på The Great Escape, en by:songs networking reception på Reeperbahn Festival for nordiske og internationale producere, forlag, music supervisors etc. Disse er ikke evalueret.

D.7. Samlet afkast

Nedenfor er alle resultaterne summeret:

	Danske bands / kunstnere / koncerter	Antal resultater	Medieomtaler (Int)	Branchefolk (DK)	Branchefolk (Int.)
SPOT Festival	240	6*	+200	1.250	336
Andre	9	65	123	293	416
NOMEX	12	33	182***	42**	1.280
I alt	271	104	505	1.585	2.032

*) Resultatet vedrører kun MXD's Superbowl. Evalueringen af alle de programsatte koncerter findes i SPOT Festivals årsrapport.
**) Danskernes deltagelse i Ja Ja Ja Club Nights er estimeret.
***) Det skal bemærkes, at dette tal ikke er retvisende. I takt med at Ja Ja Ja er blevet et etableret brand og vi har skabt en effektiv medieplatform, der vokser organisk, har fokus i UK flyttet sig fra at få omtaler i eksterne medier (blogs etc.) til at udnytte vore egne kanaler. Disse omtaler burde medtages, men er det ikke. Vi er derfor holdt op med at registrere de eksterne medieomtaler, som der er masser af. Det er almindeligt og tilskyndes af MXD, at de medvirkende bygger en større tour og pr-kampagne op omkring

Nedenfor ses totalernes udvikling over årerne:

	2015	2016	2017
Danske bands/kunstnere/koncerter	234	254	271
Antal resultater (samarbejdsaftaler etc.)	99	65	104
Medieomtaler (Int)	811	415	505
Branchefolk (DK)	1.294	1.547	1.585
Branchefolk (Int.)	2.725	2.248	2.032

Fortæller ovenstående tabel noget om udviklingen? Det markante fald i antallet af medieaftaler fra 2015 til 2016 er kommenteret i fodnote ***) ovenfor.

Men hvad med indikatoren ”Antal resultater”? Det er svært at udlede en meningsfuld trend af dette måltal alene; Hvis et projekt inkluderer mange bands fra talentsegmentet, er det primære formål for projektet at finde samarbejdspartnere til disse bands – at lukke aftaler. Men hvis et projekt showcaser mere etablerede bands, som allerede har størstedelen af deres samarbejdspartnere på plads, da handler projektet mere om at udnytte dette set-up og aktuelle markedsmuligheder. Her kan det være behjælpeligt med supplerede indikatorer og i højere grad kvalitative betragtninger for at effektivt at måle et projekts succes, hvilket er noget som MXD pt. overvejer at indføre fremadrettet.

Ad.3. Videndeling og kommunikation

MXD's tredje hovedopgave spænder over en række forskellige aktiviteter: Opfølgning på evalueringer (analyse, formidling og rådgivning), PR, markedsdatabaser, markedsrapporter og know how-artikler.

Det samlede resultat for 2017 blev 124.250 kr. imod et oprindeligt budget på 100.000 kr. hvilket blev brugt på videreudviklingen af it-systemet for eksportstøtten og MXD's website samt køb af vidensartikler til hjemmesiden.

IT-systemet har øget MXD's indsigt i markedstendenser, brugbare arbejdsmetoder, effekten ved forskellige markedsføringstiltag og forskellige samarbejdspartneres efficiens. MXD kan herved viderebringe vigtige erfaringer, så danske musikere og musikselskaber også kan benytte de stier og genveje andre har betrådt – således at "fejl" og dårlige erfaringer ikke gentages.

Denne videndeling sker igennem flere kanaler: Ved personlig rådgivning, orienteringsmøder eller via publikation af artikler (cases, tips fra branchefolk og bands, markedsrapporter osv.) på mxd.dk. I 2017 blev der publiceret 156 artikler imod 154 i 2016 og 147 i 2015.

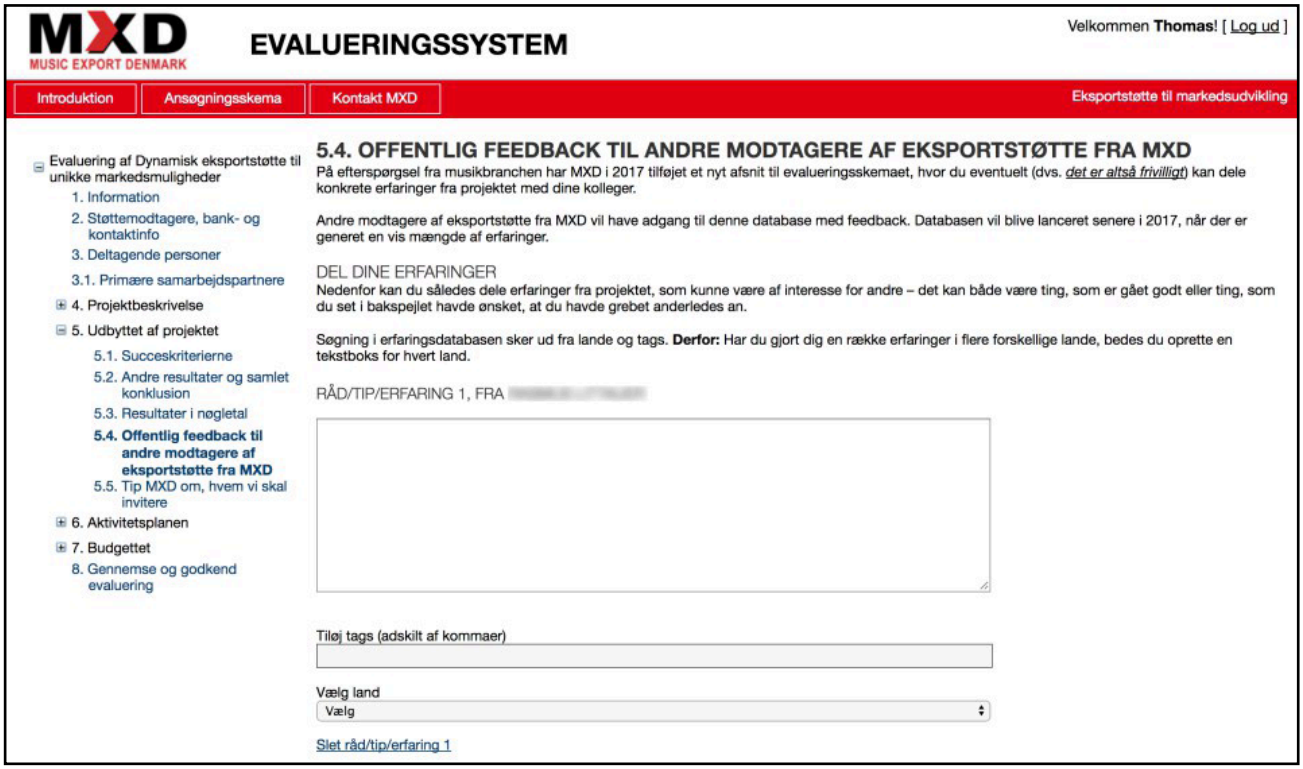
Mange af MXD's internationale projekter inkluderer også et videndelings- og uddannelseselement – fx markedsseminarer under handelsmissionerne.

MXD øger den direkte videndeling imellem de danske branchefolk

I 2016 lancerede MXD nyt forum for videndeling om musikeksport det første årsmøde i "Musikeksportørernes Klub", hvilket blev gentaget i 2017 (læs mere under "Ad. 2 Internationale Projekter").

I 2017 lancerede MXD endnu et initiativ, som har til formål at styrke videndelingen i den danske musikbranche; På efterspørgsel fra musikbranchen blev der tilføjet et nyt afsnit til evalueringsskemaet, hvor støttemodtageren eventuelt kan dele konkrete erfaringer fra projektet med sine kolleger – det kan både være ting, som er gået godt eller ting, som støttemodtageren havde ønsket, at hun/han havde grebet anderledes an.

Andre modtagere af eksportstøtte fra MXD vil have adgang til denne database med offentlig feedback fra medio-ultimo 2018, når der er generet en vis mængde af erfaringer.


MXD
MUSIC EXPORT DENMARK
EVALUERINGSSYSTEM
Velkommen Thomas! [Log ud]
Introduktion
Ansøgningsskema
Kontakt MXD
Eksportstøtte til markedsudvikling
Evaluering af Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder
1. Information
2. Støttemodtagere, bank- og kontaktinfo
3. Deltagende personer
3.1. Primære samarbejdspartnere
4. Projektbeskrivelse
5. Udbyttet af projektet
5.1. Succeskriterierne
5.2. Andre resultater og samlet konklusion
5.3. Resultater i nøgletal
5.4. Offentlig feedback til andre modtagere af eksportstøtte fra MXD
5.5. Tip MXD om, hvem vi skal invitere
6. Aktivitetsplanen
7. Budgettet
8. Gennemse og godkend evaluering
5.4. OFFENTLIG FEEDBACK TIL ANDRE MODTAGERE AF EKSPORTSTØTTE FRA MXD
På efterspørgsel fra musikbranchen har MXD i 2017 tilføjet et nyt afsnit til evalueringsskemaet, hvor du eventuelt (dvs. det er altså frivilligt) kan dele konkrete erfaringer fra projektet med dine kolleger.
Andre modtagere af eksportstøtte fra MXD vil have adgang til denne database med feedback. Databasen vil blive lanceret senere i 2017, når der er generet en vis mængde af erfaringer.
DEL DINE ERFARINGER
Nedenfor kan du således dele erfaringer fra projektet, som kunne være af interesse for andre – det kan både være ting, som er gået godt eller ting, som du set i bakspejlet havde ønsket, at du havde grebet anderledes an.
Søgning i erfaringsdatabasen sker ud fra lande og tags. Derfor: Har du gjort dig en række erfaringer i flere forskellige lande, bedes du oprette en tekstboks for hvert land.
RÅD/TIP/ERFARING 1, FRA
Tiløj tags (adskilt af kommaer)
Vælg land
Vælg
Slet råd/tip/erfaring 1

Årets samlede økonomiske resultat

Nedenfor ses årets samlede resultat for aktiviteten, ift. det forventede

Omkostninger	Budget 2017	Resultat 2017
Eksportstøtte	1.900.000	2.114.220
Internationale projekter	1.581.711	1.583.307
Videndeling og kommunikation	100.000	124.250
Honorarer m.m. før fordeling på projekter	470.000	454.187
Eksportprojekter, i alt	4.051.711	4.275.964

Den relativt store budgetafvigelse for eksportstøtten skyldes, at man ikke havde budgetteret med DPA-puljen, der blev lanceret marts 2017.

Med indtægter for 4.260.000 lander **årets samlede resultat for aktiviteten på minus 15.964 kr.** imod et oprindeligt budget på minus 51.711 kr., hvilket såvel ledelse som bestyrelse er tilfredse med.

Nedenfor ses resultaterne for de fire foregående år.

Omkostninger	R2013	R2014	R2015	R2016
Eksportstøtte	2.053.751	2.052.056	2.122.245	2.088.212
Internationale projekter	1.502.797	1.382.162	1.336.686	1.412.993
Videndeling og kommunikation	125.540	117.109	143.264	127.198
Honorarer m.m. før fordeling på projekter	589.208	514.727	481.895	467.616
Eksportprojekter, i alt	4.271.296	4.066.054	4.084.090	4.096.019

Branchens egenfinansiering

Kulturministeriets tilskud på 4 mio. kr. til MXD gives under forudsætning af, at det matches af en investering fra branchen på minimum det samme beløb, samlet set.

Nedenfor følger en økonomisk opgørelse udarbejdet af MXD og MXD's revisor, der angiver musikbranchens samlede investering i aktiviteter under MXD.

Det skal understreges, at oversigten ikke er fyldestgørende. Dvs. ikke samtlige aktiviteter eller investeringer er medtaget. Formålet er primært at dokumentere, at branchens egenfinansiering af aktiviteten udgør min. 50 %, og at præmissen for Kulturministeriets tilskud er opfyldt.

Mht. eksportstøtten viser nedenstående investeringen i de projekter, som er afviklet på opgørelsestidspunktet d. 18. maj 2018. Den totale investering er altså ikke medtaget i denne rapport.

Aktivitet	Direkte investering/omkostninger pr. 18. maj 2018 for uddelt støtte
Eksportstøtte	
Markedsudvikling	4.743.941 kr.
Dynamisk	576.687 kr.
Branchefolk	532.578 kr.
I alt	5.853.205 kr.
Udbetalt eksportstøtte	1.662.441 kr.
Branchens egenfinansiering, Eksportstøtten, I	**4.190.764 kr.**

Dvs. alene på grundlag af ovenstående er Kulturministeriets krav om en egenfinansiering min. 50% opfyldt!

Branchens eget tidsforbrug på projekterne indgår ikke i ovenstående, men bør medtages i det samlede billede af branchens investering i eksportaktiviteterne. Har kan antallet af live- og andre markedsføringsaktiviteter anvendes som fordelingsnøgle for puljerne "Eksportstøtte til markedsudvikling" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder". Nedenfor har MXD sat en gennemsnitlig mindstesats for disse to aktivitetstyper, som vel at mærke er meget konservativt sat. Formålet har mere været at påpege disse omkostningers eksistens end at opgøre deres faktiske omfang.

Nedenfor ses den realiserede aktivitet under 92 afviklede tilsagn/projekter pr. 18. maj 2018 under puljerne "Eksportstøtte til markedsudvikling" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder", branchens tidsforbrug og den estimerede min. investering herpå:

Ressourceforbrug (mandetimer) under markedsudvikling og dynamisk pulje	Antal	Sats – Tid pr. aktivitet i min.	Kr. pr. min.	Investering
Liveaktiviteter (medgået tid på booking)	334	90	12,5	375.750 kr.
Anden markedsføring (medgået tid på planlægning og afvikling)	92	180	12,5	207.000 kr.
Branchens egenfinansiering, Eksportstøtten, II				582.750 kr.

I relation til hovedaktiviteten "Internationale projekter", så har MXD sammen med organisationens revisor i nogle af de tidligere regnskabsår udarbejdet en oversigt over medfinansieringen for udvalgte projekter. Eftersom der ovenfor er redegjort for en egen-

finansiering, som også i 2017 overstiger kravet fra Kulturministeriet, har MXD valgt ikke at bruge ressourcer på denne analyse i år.

Samlet set kan egenfinansieringen altså opgøres til:

Egenfinansiering i eksportstøttede projekter (minus eksportstøtte)	4.190.764 kr.
Branchens minimale ressourceforbrug (booking, planlægning og afvikling af markedsføringsaktiviteter) på eksportstøttede projekter	582.750 kr.
I alt	4.773.514 kr.

Sammenholdt med afholdte udgifter på 4.275.964 kr. minus DPA eksportstøtte for 133.257 kr. hvorefter omkostningerne for projekter finansieret af Kulturministeriet er 4.142.707 kr. anses egenfinansieringskravet således som opfyldt.

Årets afsætningsmæssige resultat / Målopfyldelsesskema 2017

Nedenfor ses de definerede mål for MXD's tre hovedaktiviteter samt en konklusion på målopfyldelsen, uddybet i det foregående:

Eksportstøtte, mål	Mål 1.1. At eksportstøtten genererer nye aftaler om afsætning af dansk musik i udlandet. Mål 1.2. At eksportstøtten genererer nye netværk ml. den danske og udenlandske musikbranche og kunstnere. Mål 1.3. At eksportstøtten genererer medieomtaler for dansk musik i udlandet.
Eksportstøtte, målopfyldelse	Der blev i 2017 bevilliget "eksportstøtte til markedsudvikling" og "dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" for 1,96 mio. kr. til 99 projekter, fordelt på 66 bands/kunstnere, som har fået et eller flere tilsagn. Ved årsregnskabets afslutning var 92 af de 99 støttede projekter blevet afviklet, mens 2 var blevet aflyst. Der mangler altså endnu rapportering for 5 projekter, før resultatet for samtlige støttede projekter foreligger. Under de 92 afviklede projekter er der blevet gennemført 334 liveaktiviteter og 92 andre markedsføringsaktiviteter. Det estimeres, at de 92 afviklede og evaluerede projekter har genereret 858 nye liveaktiviteter, 298 nye samarbejdsaftaler og 1.562 medieomtaler i udlandet. Herudover estimeres det, at de involverede danske branchefolk har fået udvidet deres netværk med 1.111 nye relationer til udlandet. Herudover lancerede MXD i samarbejde med DPA i 2017 en ny eksportstøttepulje som skal øge eksporten af dansk-producerede sange.
Internationale projekter, mål	Mål 2.1. At de internationale projekter genererer nye aftaler om afsætning af dansk musik i udlandet. Mål 2.2. At de internationale projekter formår at samle vægtige aktører fra udlandet (musikselskaber og medier) omkring projekterne og dansk musik generelt. Mål 2.3. At de internationale projekter genererer medieomtaler for dansk musik i udlandet.
Internationale projekter, målopfyldelse	MXD afviklede 26 projekter i 2017 (6 mere end oprindeligt). Disse involverede 271 bands/koncerter, 1.585 danske branchefolk og 2.032 internationale branchefolk. Ved årsregnskabets afslutning har MXD indtil videre registreret, at projekterne har resulteret i minimum 104 eksportaftaler og 505 medieomtaler.
Videndeling og kommunikation, mål	Mål 3.1. At videndeling og kommunikation genererer medieomtaler for dansk musik i udlandet. Mål 3.2. At videndeling og kommunikation genererer brugbar information vedr. musikeksport for den danske musikbranche.

Videndeling og kommunikation, målopfyldelse	Antallet af medieomtaler, som MXD har været med til at generere, er beskrevet under målopfyldelsen for internationale projekter. MXD har i 2017 fortsat videreudviklet MXD's it-system, som understøtter processerne vedrørende ansøgningen, sagsbehandlingen og evalueringen af projekterne under eksportstøtten. It-systemet har øget MXD's indsigt i markedstendenser, brugbare arbejdsmetoder, effekten ved forskellige markedsføringstiltag og forskellige samarbejdspartneres efficiens. MXD kan herved viderebringe vigtige erfaringer, så danske musikere og musikselskaber også kan benytte de stier og genveje, andre har betrådt – og således at "fejl" og dårlige erfaringer ikke gentages. Denne videndeling sker igennem flere kanaler: Ved personlig rådgivning, orienteringsmøder eller via publikation af artikler på mxd.dk. I 2017 blev der således publiceret 156 artikler. I 2016 lancerede MXD nyt forum for videndeling om musikeksport og afholdte således det første årsmøde i "Musikeksportørernes Klub", hvilket blev gentaget i 2017. Herudover lancerede MXD i 2017 en nye feature evalueringsskemaet, hvor støttemodtagerne kan give gode råd og erfaringer direkte videre til deres kolleger, via en ny database. Mange af MXD's øvrige internationale projekter inkl. også et videndelings- og uddannelseselement – fx markedsseminarer under handelsmissionerne.

MXD betragter ovenstående resultater som meget tilfredsstillende og som en overbevisende indikator på, at de fastsatte mål for MXD's tre hovedaktiviteter i høj grad er opfyldte.

MXD har igennem eksportstøtte til danske live-aktiviteter og markedsføring, MXD's egne internationale projekter og videndeling fremmet den danske eksport af populærmusik og sikret danske kunstnere med et internationalt kvalitetsniveau adgang til livemiljøer m.m. uden for landets grænser, som var MXD's opdrag iht. Musikhandlingsplanen for 2015-2018.

Listerne over involverede udenlandske musikselskaber og medier i MXD's internationale projekter og de konkrete aftaler, som opremses, viser at dansk musik tiltrækker globale aktører på højeste niveau. Det samme gør sig gældende, når man dykker ned i evalueringerne af musikbranchens eksportstøttede projekter.
Dette bakkes også op af omsætningstallene fra industrien og musikkens organisationer, der viser endnu en markant fremgang for musikeksporten i 2017.

Forventningerne til 2018

MXD er en del af Kulturministerens Musikhandlingsplan for perioden 2015-2018, "Talent Forpligter". Denne aftale udløber ultimo 2018, og der skal således forhandles en ny aftale på plads med Kulturministeriet, som kan sikre finansieringen af MXD's aktivitet fremadrettet.

MXD har igennem årerne været med i opbygningen af flere af de internationale gennembrud fra Danmark, herunder MØ, Lukas Graham, Trentemøller, Iceage og mange af dem, der er stærkt på vej.

MXD ser et fortsat stort vækstpotentiale i musikeksporten. Fremgangen har i en årrække været bredt funderet – de nye internationale successer er kommet fra såvel den danske undergrund som fra den mest kommercielle musik. Musikeksporten hviler altså på et solidt og sundt fundament.

MXD forventer en målopfyldelse i 2018 på linje med 2017 pr. projekt. Dog forventes antallet af MXD's internationale projekter at falde noget pga. det ændrede finansieringsgrundlag af projektporteføljen under NOMEX-samarbejdet og eftersom puljen "International musikformidling for alle genrer" under Statens Kunstfonds Projektstøtteudvalg for Musik ophørte ultimo 2017.

BILAG A

KOPI AF EVALERINGSSKEMAET SOM UDFYLDES AF MODTAGERE AF EKSPORTSTØTTE FRA MXD

EVALUERING AF DYNAMISK EKSPORTSTØTTE TIL UNIKKE MARKEDSMULIGHEDER

id / fortløbende nummer	**Oprettet**	**Status**
[illegible]	24-08-2017	Regnskab godkendt
Færdiggjort	**Afsluttet**	**Støttegrundlag**
30-08-2017	Nej	[illegible]
Nuværende	**Revision**	**Støttebeløb**
☑	0	[illegible]
Oprettet af	**Mobiltelefon**	**E-mailadresse**
[illegible]	[illegible]	[illegible]

1. BAND/KUNSTERNAVN

Liima

2. STØTTEMODTAGERE, BANK- OG KONTAKTINFO

Navn/Virksomhed	CPR-nr/CVR-nr	Adresse	Postnr.	By	Land	Telefon	Skal have udbetalt støtte	Bank
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]	[illegible]	Danmark	[illegible]	☑	- skjult -

3. DELTAGENDE PERSONER

Deltog	Navn	Funktion
☑	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]
☐	[illegible]	[illegible]
☐	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]

3.1. PRIMÆRE SAMARBEJDSPARTNERE

Deltog	Navn	Selskabstype	Land	Kontaktperson	Samarbejdet omfatter flg. lande
☑	[illegible]	[illegible]	Danmark	[illegible]	VERDEN
☑	[illegible]	[illegible]	Tyskland	[illegible]	VERDEN
☑	[illegible]	[illegible]	Sverige	[illegible]	VERDEN
☑	[illegible]	[illegible]	Holland	[illegible]	EUROPA
☐	[illegible]	[illegible]	USA	[illegible]	NORDAMERIKA
☑	[illegible]	[illegible]	Danmark	[illegible]	DANMARK

Evt. kommentarer til ovenstående (ændringer, partnernes engagement i projektet etc.):
[illegible]

4. PROJEKTBESKRIVELSE

4.1. BESKRIVELSE AF PROJEKTET

I ansøgningen blev der angivet følgende beskrivelse af det planlagte projekt:
[illegible]

[illegible]

Hvis det gennemførte projekt fraviger fra det som var planlagt, skal disse ændringer beskrives og motiveres (kortfattet) nedenfor:

4.2. INVOLVEREDE SAMARBEJDSPARTNERE I PROJEKTET

Deltog	Navn	Selskabstype	Land	Kontaktperson	Partneres rolle og investering i projektet
☑	[illegible]	[illegible]	Danmark	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]	Holland	[illegible]	[illegible]
☑	[illegible]	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]

Evt. kommentarer til ovenstående (ændringer, partnernes engagement i projektet etc.):

5. UDBYTTET AF PROJEKTET

5.1. SUCCESKRITERIERNE

Succeskriterium 1

Planlagt mål [illegible]

Målopfyldelse [illegible]

Succeskriterium 2

Planlagt mål [illegible]

Målopfyldelse [illegible]

Succeskriterium 3

Planlagt mål [illegible]

Målopfyldelse [illegible]

5.2. ANDRE RESULTATER OG SAMLET KONKLUSION

[illegible]

[illegible]

5.3. RESULTATER I NØGLETAL

5.3.1. NETVÆRKET

[illegible]

5.4. OFFENTLIG FEEDBACK TIL ANDRE MODTAGERE AF EKSPORTSTØTTE FRA MXD

[illegible]

5.5. TIP MXD OM, HVEM VI SKAL INVITERE

Navn	Firma	Land	E-mail	Evt. kommentar
[illegible]	[illegible]	Tyskland	[illegible]	
[illegible]	[illegible]	Holland	[illegible]	
[illegible]	[illegible]	USA	[illegible]	
[illegible]	[illegible]	Sverige	[illegible]	
[illegible]	[illegible]	Sverige	[illegible]	

6. AKTIVITETSPLANEN

6.1. KONCERTER, SHOWCASES ELLER ANDEN LIVEOPTRÆDEN AF KUNSTNEREN/BANDET

Planlagt i ansøgningen	Gennemført	Dato	Land	Navn på venue, festival, tv-/radiostation eller anden lokation	Tilskuerkapacitet ca. eller antal lyttere/seere	Type
☑	☑	04/10/2017	Irland	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	05/10/2017	Irland	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	06/10/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]

☑	☑	08/10/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	26/08/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	26/08/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☐	~~26/08/2017~~	~~Tyskland~~	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	26/08/2017	Holland	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	26/08/2017	Belgien	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☑	☑	26/08/2017	Frankrig	[illegible]	[illegible]	[illegible]
☐	☑	12/10/2017	Tyskland	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Antal liveaktiviteter planlagt i ansøgningen: 10
Antal liveaktiviteter gennemført: 10

Evt. kommentarer til ovenstående:
Der blev skiftet venue i Berlin

6.2. ANDEN MARKEDSFØRING AF KUNSTNEREN/BANDET

Gennemført	Startdato	Slutdato	Type	Land – hvis en aktivitet/leverandør vedrører flere lande skal hvert land have en separat linje	Hvad – uddyb aktiviteten	Hvem – angiv, hvem ydelsen/produktet købes af
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Irland	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Holland	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Belgien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Østrig	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Italien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	USA	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Sverige	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Norge	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]

☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	USA	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Sverige	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Holland	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Belgien	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Norge	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Østrig	[illegible]	[illegible]
☑	10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Finland	[illegible]	[illegible]

Evt. kommentarer til ovenstående:

7. BUDGETTET

7.1. INDTÆGTER VED LIVEOPTRÆDEN

						Planlagt		Gennemført		
Dato	**Land**	**Navn på venue, festival, tv-/radiostation eller anden lokation**	**Tilskuerkapacitet ca. eller antal lyttere/seere**	**Type**	**Bekræftet**	**Valuta**	**Indtægt**	**Valuta**	**Indtægt**	**Indtægt i DKK**
04/10/2017	Irland	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
05/10/2017	Irland	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
06/10/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
08/10/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
26/08/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
26/08/2017	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
26/08/2017	Holland	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
26/08/2017	Belgien	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
26/08/2017	Frankrig	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☑	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
12/10/2017	Tyskland	[illegible]	[illegible]	[illegible]	☐		[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]

Liveindtægt i alt	[illegible]

7.2. ANDRE INDTÆGTER

		Planlagt		Gennemført		
Type	**Beskrivelse**	**Valuta**	**Indtægt**	**Valuta**	**Indtægt**	**Indtægt i DKK**
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]

		Planlagt		Gennemført		
[illegible]	[illegible]	DKK	0,00	EUR	[illegible]	[illegible]

Andre indtægter i alt	[illegible]

[illegible]

7.3. OMKOSTNINGER VED LIVEOPTRÆDEN

		Planlagt		Gennemført		
Type	**Beskrivelse**	**Valuta**	**Beløb**	**Valuta**	**Beløb**	**Beløb i DKK**
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	DKK	[illegible]	[illegible]

Udgiftsbeløb i alt	[illegible]

[illegible]

7.4. EVENTUELLE LØNOMKOSTNINGER VED LIVEOPTRÆDEN

	Planlagt			Gennemført			
Type	**Antal jobs med løn**	**Antal personer**	**Løn pr. person pr. job**	**Antal jobs med løn**	**Antal personer**	**Løn pr. person pr. job**	**I alt**
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Udgiftsbeløb i alt	[illegible]

LØNNINGER, SUPPLERENDE OPLYSNINGER

[illegible]

Navn	CPR-nr.	Funktion	Løn i alt
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]

[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]
[illegible]	- skjult -	[illegible]	[illegible]

Total	[illegible]

7.5. LIVEOMKOSTNINGER I ALT (7.3. + 7.4.)

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

7.6. OMKOSTNINGER VED ANDEN MARKEDSFØRING

AKTIVITETER SOM ANGIVET I ANSØGNINGEN

						Planlagt		Gennemført		
Startdato	**Startdato**	**Type**	**Land – hvis en aktivitet/leverandør vedrører flere lande skal hvert land have en separat linje**	**Hvad – uddyb aktiviteten**	**Hvem – angiv, hvem ydelsen/produktet købes af**	**Valuta**	**Beløb**	**Valuta**	**Beløb**	**Beløb i DKK**
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Irland	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Holland	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Belgien	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	14/10/2017	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]	DKK	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	GBP	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Østrig	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Italien	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
		[illegible]		[illegible]						

						Planlagt		Gennemført		
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	USA	[illegible]	[illegible]	USD	[illegible]	USD	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Sverige	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Norge	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	07/01/2018	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	GBP	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	USA	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Sverige	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Tyskland	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Storbritannien	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Holland	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Frankrig	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Belgien	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Norge	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Østrig	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]
10/09/2017	10/12/2017	[illegible]	Finland	[illegible]	[illegible]	EUR	[illegible]	EUR	[illegible]	[illegible]

Udgifter i alt	[illegible]

Total	[illegible]

7.7. SAMLET FAKTISK BUDGET

[illegible]

Støttegrundlag / samlet underskud	[illegible]