

Evaluering af Music Export Denmark's aktiviteter i 2022

Del 1: Et overblik over MXD's arbejde

Foreningen Music Export Denmark (MXD) blev stiftet i 2005 og har til formål at understøtte internationalisering og eksport af dansk professionel populærmusik¹.

1.1. MXD's Mission

Det er således MXD's mission:

At medvirke til at øge eksporten af dansk professionel populærmusik.

At styrke både den **kunstneriske udvikling** og **forretningsgrundlaget** for danske kunstnere og musikselskaber ved:

- at udbygge netværkene og styrke samarbejdet mellem danske kunstnere/musikselskaber og udenlandske kunstnere/musikselskaber/medier.
- at medvirke til en professionalisering af den danske musikbranche² ift. musikeksport.

1.2. Musikeksportens betydning for dansk musik

Uden indtjeningen fra udlandet ville danske kunstnere have svært ved at opretholde en bæredygtig økonomi og dermed arbejde med musik på det højeste ambitionsniveau.

Hertil kommer, at udviklingen af ny dansk musik er blevet en kreativ proces, der i stigende grad finder sted med partnere i en global værdikæde. Hvilket også er vigtigt at understøtte, da det styrker dansk musik både kvalitativt og konkurrencemæssigt.

Hvis dansk musik ikke har et højt internationalt niveau, hvilket dansk musik kun kan få ved at samarbejde med de bedste kunstnere og selskaber i andre lande, står vi svagere i konkurrencen med udenlandsk musik, såvel i udlandet som hjemme i Danmark.

Digitaliseringen er en megatrend, der siden årtusindskiftet kontinuerligt har skabt radikale ændringer i medie- og forbrugsvaner, og som har fjernet mange adgangsbarrierer til markederne. Men udviklingen betyder også, at dansk musik befinder sig i en mere intens global konkurrence end nogensinde før, i såvel udlandet som på det danske hjemmemarked.

¹ Dvs. rock- og popmusik og deres beslægtede genrer, der i en økonomisk betragtning kan kategoriseres som den markedsbaserede musik - dvs. musik, som i høj grad eksisterer på markedsvilkår, og som i større eller mindre omfang har kommercielt drevne forretningspartnere omkring sig, fx en manager, booking agent, forlag og label.

² Musikbranchen defineres som dem, der arbejder med og omkring musikkens skabere og udøvere.

Det internationale arbejde er derfor blevet en afgørende prioritet og succesfaktor ift. både eliten og talentudviklingen i dansk musik, og MXD's arbejde er følgelig med til at understøtte dansk musiks konkurrenceposition på såvel eksportmarkederne som hjemme i Danmark.

1.3. MXD's strategi

[MXD's strategi for perioden 2019-2022](#) definerer tre hovedopgaver, som skal medvirke til at realisere organisationens mission:

1.3.1. Eksportstøtte

Danske kunstnere og musikselskaber kan søge MXD om støtte til både egne eksportprojekter og deltagelse i MXD's eksportprojekter i udlandet.

MXD foretager som sådan ikke en vurdering af musikkens kunstneriske kvaliteter, men fokuserer på, om der er et marked for musikken. En ansøgning vurderes således at projektets forretningsmæssige vækstpotentiale.

1.3.2. Internationale projekter

Ved siden af den direkte finansielle og rådgivningsmæssige støtte til branchen er MXD selv engageret i eksportfremstød, der blandt andet har følgende formål:

- At præsentere nye danske talenter for den lokale musikbranche, medierne og musikforbrugerne på eksportmarkederne.
- At styrke samarbejdet mellem danske og udenlandske musikselskaber og kunstnere omkring skabelse og afsætning af ny dansk musik til det globale musikmarked.
- At styrke danske kunstneres og musikselskabers internationale netværk og eksportkompetencer.

1.3.3. Evaluering, analyse og videndeling

MXD's tredje hovedopgave spænder over en række forskellige aktiviteter:

- PR-aktiviteter.
- Videreudviklingen af MXD's databaser, der er fundamentet for MXD's "Market Intelligence System", som indsamler data fra såvel interne som eksterne kilder – fra MXD's netværk og fra evalueringerne af både MXD's og musikbranchens eksportprojekter.
- Produktion af cases, markedsrapporter, know how-artikler etc.
- Videndeling og kompetenceudvikling på grundlag af ovennævnte data, hvilket sker via seminarer, orienteringsmøder, individuel sparring og artikler på MXD.dk

Del 2: Aktiviteten under de tre hovedopgaver i 2022

I det følgende beskrives aktiviteten under de tre hovedopgaver i 2022, med en række eksempler på hvilke resultater de har genereret.

2.1. Eksportstøtte

Danske kunstnere og musikselskaber kan søge MXD om støtte til eksportprojekter via tre puljer, som finansieres via Kulturministeriets årlige tilskud til MXD og musikbranchen selv³:

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

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

2.1.2. Det bogførte resultat (Årsrapporten 2022) for de tre støttepuljer

Det samlede bogførte resultat for 2022 blev:

Pulje	Resultat	Budget
1. Eksportstøtte til markedsudvikling	2.101.378 kr.	
2. Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder	110.423 kr.	
3. Eksportstøtte til branchefolk	207.040 kr.	
Ubrugte midler fra tidligere års tilsagn	- 323.524 kr.	
I alt	2.095.317 kr.	1.800.000 kr.

Det samlede resultat blev altså 295.317 kr. større end oprindeligt planlagt.

I oktober måned 2022 besluttede MXD's bestyrelse at øge budgettet for at kunne imødekomme et øget behov for eksportstøtte, jf. næste afsnit.

MXD's bestyrelse og ledelse finder således årets økonomiske resultat tilfredsstillende.

³ Sidstnævnte bidrager med minimum 50%, men oftest udgør musikbranchens finansiering langt den største andel af investeringen.

2.1.3. Det planlagte, realiserede og estimerede resultat

Eksportstøtten bogføres i regnskabsåret, 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 færdigafviklet.

I 2022 blev der bevilliget som følger (dato for udtræk: 26. marts 2023):

Pulje	Ansøgninger	Tilsagn	%	Heraf annulleret	Bevilliget eksportstøtte
Markedsudvikling	144 stk.	91 stk.	63%	3 stk.	2.355.428 kr.
Dynamisk	10 stk.	5 stk.	50%	0 stk.	111.612 kr.
Branchefolk	76 stk.	57 stk.	75%	1 stk.	240.523 kr.
Total	230 stk.	153 stk.	66%	4 stk.	2.707.563 kr.

Pulje	Udbetalt eksportstøtte	Varians: Annullerede eller mindre omkostningstunge afviklede projekter	Manglende betalinger	Estimat, eksportstøtte i alt	% af bevilliget
Markedsudvikling	1.773.895 kr.	262.185 kr.	319.348 kr.	2.093.243 kr.	89%
Dynamisk	70.311 kr.	1.189 kr.	40.112 kr.	110.423 kr.	99%
Branchefolk	204.040 kr.	33.483 kr.	3.000 kr.	207.040 kr.	86%
Total	2.048.246 kr.	296.857 kr.	362.460 kr.	2.410.706 kr.	89%

Der blev altså bevilliget eksportstøtte for i alt 2.707.563 kr. i 2022.

Nogle projekter er som vanligt blevet aflyst og andre mindre omkostningstunge (og dermed mindre støttekrævende) end planlagt, hvilket resulterer i en varians på minus 296.857 kr. i forhold til det bevilgede.

Der mangler endnu at blive udbetalt 362.460 kr. af den bevilgede støtte (fordelt på 15 tilsagn).

Udbetales de skyldige bevillinger fuldt ud bliver det endelige resultat: 2.410.706 kr. minus 323.524 kr. (ubrugte midler fra tidligere år) = 2.087.182 kr.

2.1.4. Det samlede resultat (pulje 1-2) ift. tidligere år

Eksportstøtten bevilget via puljerne ”Eksportstøtte til markedsudvikling” og ”Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder” kan anvendes til de samme aktivitetstyper, der kan inddeles i to hovedgrupper:

- ”live-aktiviteter” - koncerter, showcases etc.
- ”andre markedsføringsaktiviteter” - køb af PR-bureauydelse, radio plugging, annoncering, SoMe- og content-markedsføring etc.

Data fra disse puljer kan derfor uden problemer sammentælles. Og da de tilsammen udgør størstedelen af den bevilgede eksportstøtte (91% i 2022) giver det mening at fokusere på disse to puljer i afrapporteringen.

Nedenfor ses de samlede tal for pulje 1 og 2 i 2022 og de fire foregående år:

Pulje 1 og 2	2018	2019	2020	2021	2022
1. Antal tilsagn	119 stk.	83 stk.	73 stk.	80 stk.	96 stk.
2. Antal tilsagn excl. de aflyste projekter	116 stk.	81 stk.	70 stk.	73 stk.	93 stk.
3. Bogført eksportstøtte til disse projekter (dvs under pulje 1-2) i kr.	1.697.217 kr.	1.632.471 kr.	1.734.453 kr.	2.512.621 kr.	2.211.801 kr.
4. Simpelt gennemsnit (række 3 / række 1) i kr.	14.262 kr.	19.668 kr.	24.778 kr.	31.408 kr.	23.040 kr.
5. Antal bands, som har fået et eller flere tilsagn	69	56	61	69	74
6. Støtten blev givet til aktiviteter i følgende antal lande:	31 lande	30 lande	38 lande	41 lande	36 lande

<u>De foreløbige delresultater under pulje 1 og 2</u>	2018	2019	2020	2021	2022
Præmisser:					
7. Antal projekter evalueret og afregnet på opgørelses-tidspunktet	109 stk.	75 stk.	57 stk.	56 stk.	80 stk.
8. Der mangler at blive evalueret for følgende beløb (i % af det bogførte res.)	6%	11%	33%	38%	16 %
Eksportstøtten er på opgørelsestids-punktet blevet anvendt til at realisere følgende aktivitet:					
9. Antal liveaktiviteter	375 stk.	269 stk.	121 stk.	158 stk.	398 stk.
10. Anvendt støtte på live i procent af det samlede støttebeløb	72%	75%	49%	40%	87%
11. Antal markedsførings-aktiviteter (stk. eller større kampagner)	106	58	148	135	101
12. Anvendt støtte på markedsføring i procent af det samlede støttebeløb	28%	25%	51%	60%	13%

Eksportstøtten er på opgørelses-tidspunktet blevet anvendt i følgende lande (Top 5):	2018	2019	2020	2021	2022
1.	Tyskland (27%)	Tyskland (26%)	Tyskland (31%)	Tyskland (34%)	Tyskland (32%)
2.	Holland (18%)	UK (19%)	USA (19%)	UK (16%)	UK (13%)
3.	USA (17%)	USA (9%)	UK (8%)	USA (9%)	USA (12%)
4.	UK (14%)	Japan (8%)	Norge (5%)	Norge (8%)	Norge (7%)
5.	Norge (4%)	Holland (7%)	Frankrig (2%)	Frankrig (3%)	Holland (7%)
Anvendt støtte i Europa:	Ca. 76%	Ca. 80%	Ca. 60%	Ca. 75%	Ca. 80%

2.1.5. Kønsbalancen

I det følgende bruges betegnelsen "kvinder" for kvindelige artister (der optræder solo eller med sidemen) eller for bands med en kvindelig lead.

91% af eksportstøtten blev i 2022 som nævnt uddelt via puljerne "Eksportstøtte til markedsudvikling" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder". Fordelingen på køn var som følger:

- Ansøgninger i alt: 154, hvoraf 96 (62%) fik tilsagn og 58 (38%) fik afslag
- Kvinder: 57 ansøgninger, hvoraf 41 (71%) fik tilsagn og 16 (29%) fik afslag.
- Mænd: 97 ansøgninger, hvoraf 55 (57%) fik tilsagn og 42 (43%) fik afslag.
- Kvinder: Investeringsbehovet i de 41 projekter, der fik tilsagn, udgjorde 33% af investeringsbehovet for samtlige 96 projekter. Men de 41 projekter modtog 37% af eksportstøtten, der i alt blev bevilget.
- Dansk metalmusik er i stærk fremdrift, jf. afsnit 2.11. I 2022 blev således 23% af eksportstøtten uddelt til metalbands. Genren er meget mandsdomineret. Kun 9% af støtten gik her til kvinder. Kvinderne modtog til gengæld 43% af eksportstøtten, der blev bevilget til andre genrer end metal. Med andre ord: Kvinderne er relativt set temmelig stærkt repræsenteret i de øvrige genrer.

2.1.6. Tendens: Pandemien efterlod talentsegmentet i en meget hård konkurrencesituation, der blev værre i 2022 pga. inflationen.

MXD bevilgede i 2021 46% og i 2022 37% mere eksportstøtte (målt på kroner og øre) ift. niveauet de tre foregående år.

Efter halvandet år med slet ingen eller en stærkt begrænset live-aktivitet skulle alle kunstnere i 2021 og 2022 ud og turnere på stort samme tid, hvorfor der har været hård konkurrence om den begrænsede kapacitet, som spillesteder og festivaler verden over råder over.

Konkurrencen har ikke mindst været særdeles hård for talentsegmentet, der er i gang med at opbygge deres internationale karrierer, idet agenter, koncertarrangører, pladeselskaber m.fl. efter pandemien har haft størst fokus på de mest kommercielle acts for at hente mest muligt af den tabte omsætning fra nedlukningerne hjem.

Og knapt var vi kommet ud af pandemien, før inflationen i 2022 begyndte at accelerere. Prisstigningerne rammer selvsagt de internationalt turnerede artister hårdt, hvor transport udgør en stor andel af omkostningerne. Og inflationens udhuling af købekraft afspejles af et vigende billetsalg på de fleste af vores primære eksportmarkeder, som i første omgang har ramt de mindre navne hårdest.

Dette har gjort behovet for støtte til turnéer endnu større.

En markant stor andel af støtten (87%) blev i 2022 således anvendt til live-aktiviteter. Til sammenligning lå niveauet før pandemien på omkring 75%.

Af denne årsag besluttede MXDs bestyrelse i 2022 - ligesom sidste år - at øge budgettet til MXDs eksportstøttepuljer betragteligt. Det er dog langt fra alle støtteværdige ansøgninger, som MXD har kunnet imødekomme. Og vi har fra branchens evalueringer af de støttede projekter kunnet konstatere, at mange artisters indtjening af live-aktiviteten i udlandet er blevet voldsomt presset pga. de større omkostninger afledt af prisstigningerne, men som ikke er blevet mødt med tilsvarende større koncerthonorarer.

2.1.7. Tendens: Et stigende behov for investeringer i markedsføringsaktiviteter

En markant trend, som også blev beskrevet i evalueringerne for 2021, skal fremhæves:

MXD har siden 2017 (på nær i 2022) bevilget mere støtte til aktiviteter vedrørende "anden markedsføring" (række 12 i ovenstående tabel) af danske kunstnere på eksportmarkederne, hvorved støtteandelen til "live-aktiviteter" (række 10) er faldet tilsvarende.

Naturligvis har Covid-19 accelereret denne udvikling, men der er i MXD's vurdering også tale om en generel, stærk trend.

Det øgede behov for investeringer i markedsføring kan i høj grad henføres til de mange radikale forandringer i musikindustrien, medie- og forbrugsvaner, som digitaliseringen har skabt.

Mange musikforbrugere opdager og forbruger i dag musik på en anden måde end tidligere. Radioen har mistet lyttere til Spotify og de andre streamingtjenester. Og det ses endvidere, at omtaler i en række andre traditionelle medier som musiktidsskrifter, aviser og senest musikblogs rammer visse segmenter meget ringe. Især blandt de yngre målgrupper er der mange, som

primært opdager ny musik via instagram, youtube og TikTok. Ift. disse forbrugere vil en kunstner, der ikke også "lever" i disse mediekkanaler, ganske enkelt ikke eksistere.

Kunstnere og musikselskaber bruger derfor store ressourcer på at producere indhold til de sociale medier, der kan fastholde eksisterende og skabe nye fans. Dette er en udvikling, der er accelereret over de seneste fem år, og som ses tydeligt i ansøgningerne til MXD.

Men i 2022 blev langt størstedelen af MXDs støtte, som nævnt i forrige afsnit, anvendt til live-aktiviteter. Der er musik og artister, der ikke kan få det fulde udbytte af en markedsføringsindsats uden en regelmæssig live-tilstedeværelse på markederne. Så med et begrænset antal ressourcer til rådighed blev det prioriteret af mange at anvende en stor del af ressourcerne til at bringe artisterne tilbage til live-markederne - og altså: på bekostning af investeringerne i markedsføring.

MXD ser det dog som et problem, hvis der ikke hurtigt genoprettes en stærk international markedsføringsindsats for dansk musik, som er nødvendig for både at fastholde eksisterende og at udvikle nye fans.

2.1.8. Evalueringen af de individuelle eksportstøttede projekter

Evalueringsmodulet i MXD's it-system omfatter bl.a. en opgørelse over projektets afkast, som udfyldes af støttemodtageren. I bilag A ses en kopi af evalueringsskemaet.

Branchens evalueringer giver ikke blot en indikation af afkastet af eksportstøtten, men er MXD's vigtigste datakilde til trends, markedsmuligheder, hvilke selskaber og festivaler i udlandet, som har skabt gode resultater for dansk musik, hvilke værktøjer der virker eller ikke osv. Dette har gennem årene således været et stærkt fundament for MXD's rådgivning samt de taktiske og strategiske beslutninger ift. MXD's projekter og den overordnede strategiske retning.

I det følgende diskuteres disse datas pålidelighed og validitet kort.

Reliabilitet

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 skaber, 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, har støttemodtagerne også et stærkt incitament til at præsentere muligheder og problemer så præcist som muligt for at kunne udnytte MXD's øvrige ressourcer

optimalt (rådgivning, pressearbejdet, løbende kontakt med den internationale musikbranche og medier, MXD's networking-arrangementer og fremstød).

Som nævnt i forrige afsnit er der på nuværende tidspunkt en svaghed i, hvordan markedsføringsaktiviteterne registreres (nogle angiver en hel kampagne som en enkelt aktivitet, mens andre går længere ned i aktivitets-hierarkiet og medtager mange eller samtlige delaktiviteter), hvorfor totaler og trends har en svag konsistens og ikke bør stå alene i analyser og evalueringer.

Styrke og validitet set ift. markedsudviklingen

Evalueringer af eksportstøttede projekter indsendes 1 måned efter projektets afslutning. En del af resultaterne vil i mellemtiden først materialisere sig, efter de deltagende bands og branchefolk har indsendt deres evalueringer. Der vil alt andet lige derfor være en del resultater, som aldrig bliver registreret.

2.1.9. Musikeksportens overordnede udvikling

Dansk musik har gennem de sidste 10 år været præget af en stor internationalisering.

Da MXD blev etableret, var der i dansk musik en udpræget ad hoc-tilgang til eksportarbejdet. Ofte var det først, når en dansk kunstner havde succes hjemme i Danmark, at man forsøgte sig i udlandet.

I dag tænker en rekord stor andel af de professionelt arbejdende musikere og danske musikselskaber internationalt fra dag ét. Megen dansk musik skabes og afsættes i en global værdikæde, jf. afsnit 1.2.

Udviklingen i den danske musikeksport er bredt funderet. Dvs. den er sket indenfor mange genrer/sub-genrer og omfatter såvel de udøvende (bands/artister) som de skabende kunstnere (producere/sangskrivere).

Hvilket MXD ser som en stor styrke. For nogle år vil visse danske kunstnere og musikalske udtryk ramme eksportmarkederne mere effektivt end andre. Især den hit-drevne musik er præget af stor volatilitet. Ingen kan forudse, om en sang er det næste store hit. Hvis man kunne det, ville der være kunstnere og selskaber, som med en langt større kontinuitet blev ved med at skrive og udgive det ene hit efter det andet.

Det er således nu en del år siden, at fx Lukas Graham, MØ og Martin Jensen stod bag globale musikalske "landeplager". Men deres internationale succes har været en katalysator for udviklingen af dansk musiks øvrige scener og de danske musikselskaber, hvilket betyder, at flere og flere arbejder med det højeste internationale niveau som en målestok og naturlig ambition, hvorved væksten i dansk musik breder sig som ringe i vandet.

I afsnit 2.1.11. gives et par eksempler på bredden i den danske musikeksport.

2.1.10. Udviklingen i eksportindtægterne

Før Covid-19: Ifølge branchestatistikken "[Dansk Musikomsætning](#)" omsatte den danske musikbranche for 9,7 milliarder i 2019 - en stigning på 9 procent i forhold til 2018.

Musikeksport udgjorde 11 % af den samlede omsætning i 2019 svarende til 1 milliard kroner. Omsætningen på dette område steg med 18 % i forhold til 2018. I perioden 2015-2019 er eksporten vokset på 67 %.

Efter Covid-19: I 2020 forsvandt størstedelen af omsætningen på liveområdet. Pandemien ramte således eksporten meget hårdt. Omsætningen for eksport af dansk musik i 2020 faldt med 54% sammenlignet med 2019, jf. [Dansk Musikomsætning 2020](#).

Men i 2021 stod eksporten med en fremgang på 28% for den største omsætningsvækst i dansk musik, jf. [Dansk Musikomsætning 2021](#). I et år, der endnu var plaget af nedlukninger og stor uforudsigelighed, var det ret imponerende at se, at dansk musik formåede at vende så hurtigt tilbage på eksportmarkederne. Det er et vidnesbyrd om den stærke position på det globale musikmarked, som danske kunstnere og musikselskaber har formået at opbygge over en længere årrække

Det er dog på ingen måde tidspunktet til at sænke paraderne; Med en eksportomsætning i 2021 på 630 mio. kr. var vi endnu langt fra niveauet i 2019, og en vanskelig genopretning af musikeksporten efter pandemien blev i 2022 gjort væsentlig mere vanskelig med inflationens indtog, jf. afsnit 2.1.6.

I skrivende stund vides det endnu ikke, hvornår Dansk Musikomsætning 2022 foreligger.

2.1.11. Cases fra 2022

På MXD's webside findes her:

<https://mxd.dk/eksportstoette/mxd-har-stoettet/eksportstoette-projekter-2022/>

en opgørelse over, hvilke af musikbranchens projekter, som MXD har bevilget støtte.

MXD udarbejder cases på flere af de støttede projekter, således at andre danske musikselskaber og kunstnere kan lære af andres erfaringer. Disse udgives løbende her:

<https://mxd.dk/category/vidensbank/forretningscases/>

Nedenfor følger en kort beskrivelse af nogle af casehistorierne fra 2022:

Case: Den danske metalscene i vækst - det internationale perspektiv

Ser man bort fra Volbeat og øvrige enkelte navne, har dansk metal tidligere stået en del svagere i konkurrencen med stærke metal-nationer som fx Sverige, Finland og Norge. Men i de seneste 7-9 år har dansk metalmusik imidlertid været inde i en særdeles stærk udvikling, hvilket også har været understøttet af etableringen af metalfestivalen Copenhell i København, som MXD og Vega har haft et længere samarbejde med.

Genrens markante fremgang er et eksempel på den tidligere omtalte pointe: at udviklingen i dansk musik og den danske musikeksport er meget bredt funderet. Dette afspejles også i MXD's uddeling af eksportstøtte. I de første otte år af MXD's levetid hørte det til undtagelsen, at MXD uddelte støtte til et metalband. Herefter er det vokset støt år for år. I 2021 blev 15% af støttemidlerne uddelt til eksport af dansk metalmusik, og i 2022 voksede andelen til 23%.

Det er ikke gået ubemærket hen uden for landets grænser. Flere internationale branchepersoner fortæller, at den danske metalscene er blevet både mere interessant og mere professionel siden MXD, Vega og Copenhell søsatte When Copenhell Freezes Over i 2013.

Læs casen her:

<https://mxd.dk/mxd-viden/den-danske-metalscene-i-vaekst-det-internationale-perspektiv/>

CASE: Erika de Casier - Hvis man giver musikken de rigtige forudsætninger, så får man også de rigtige aftaler i hus.

Erika de Casier har på ganske få år formået at opbygge en international karriere med verdensomspændende pladeselskab, bookingagenturer og publisher. Hun kan turnere fra USA til Japan, hun har lavet features med højtprofilerede artister som Blood Orange, Mura Masa og Shygirl, og så har hun på bestilling fra artisten selv lavet et remix af selveste Dua Lipa. Erika de Casiers ridt over det internationale musiklandskab er bygget på høje ambitioner helt fra starten af. Hendes management i Pullup, Kertil Myrstrand, har fra begyndelsen fokuseret på at skabe den helt rigtige synlighed omkring musikken; at placere Erika de Casier på de rigtige showcase festivaler og at få gode lokale samarbejdspartnere med på vognen har været afgørende for den efterspørgsel, han lige nu oplever omkring Erika de Casier og hendes musik. Og som i skrivende stund bare stiger og stiger.

Læs casen her:

<https://mxd.dk/arkiv/case-erika-de-casier-hvis-man-giver-musikken-de-rigtige-forudsætninger-sa-a-faar-man-ogsaa-de-rigtige-aftaler-i-hus/>

2.2. Internationale Projekter

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

2.2.2 Årets samlede resultat for MXD's projektportefølje

I 2022 har MXD i lighed med tidligere år gennemført en række langsigtede indsatser via projekter, der er udviklet over mange år. Og der har i lighed med tidligere år ligeledes været gennemført nye indsatser og projekter.

Resultatet blev som følger:

Aktiviteten 2022	Resultat	Budget
Internationale Projekter	1.628.147 kr.	1.501.000 kr.
Internationale Projekter med særbevillinger fra Staten*	642.368 kr.	510.683 kr.
I alt	2.270.515 kr.	2.011.683 kr.

* Dvs. Kulturministeriet, Udenrigsministeriet og Statens Kunstfond.

Det samlede resultat er 258.832 kr. større end planlagt, hvilket bl.a. kan henføres til nye projekter, som MXD fik yderligere finansiering til i løbet af 2022.

Porteføljen af "Internationale Projekter" omfatter projekter, der vanligvis finansieres alene via Kulturministeriets årlige grundtilskud til MXD på 4 mio. kr. Men i 2022 omfattede denne kategori også projekter under Neustart-brandet, hvortil MXD fik tilskud for 375.000 kr. fra Snyk (Statens Kunstfond, Kulturministeriet og Udenrigsministeriet). Udelades disse midler bliver resultatet for "Internationale Projekter": 1.628.147 kr. - 375.000 kr. = 1.253.147 kr. i mod et budget på 1.501.000 kr.

Besparselsen blev anvendt / muliggjorde forøgelsen af budgettet for uddeling af eksportstøtte, jf. afsnit 2.1.2.

2.2.3. MXD's projektportefølje

[MXD's strategi for perioden 2019-2022](#) grupperer projekterne i en række overordnede kategorier og formål:

- A. Showcase-fremstød: MXD præsenterer danske talenter på en række musikbranchefestivaler og spillesteder verden over. En række af disse fremstød er tilbagevendende og markedsføres under brands, der er opbygget over mange år, som fx Danish Night At Reeperbahn Festival, JA JA JA, When Copenhell Freezes Over osv. Foruden den almene markedsføring og PR sender MXD personlige invitationer til potentielle samarbejdspartnere. Formålet er at tiltrække musikbranchefolk og medier, som kan bringe kunstnerne videre i deres karrierer. Nogle bands har måske allerede et temmelig komplet set-up af branchefolk på plads og bruger primært showcasen til at styrke deres profil og fanbase på territoriet. Ofte vil der også være arrangeret en større netværksevent forud for koncerten, hvor også danske kunstnere og musikbranchefolk, som ikke selv har et band på scenen, kan netværke med de udenlandske branchefolk og medier. Herudover er koncert-delen af disse fremstød typisk åbne for offentligheden - dvs. det lokale publikum.
- B. Fokuserede netværksevent: Ved disse events bringer MXD udenlandske og danske branchefolk og kunstnere sammen til forskellige sociale og faglige arrangementer. Den danske deltagelse er afstemt til antallet af udenlandske gæster, således at der kan skabes en forholdsvis intim ramme, der giver plads til, at deltagerne lærer hinanden godt at kende. Formålet er at skabe nye relationer og samarbejder, der kan styrke eksporten af dansk musik. Disse fremstød kan både være med og uden live-musik og foregå såvel i Danmark som i udlandet.
- C. Handelsmissioner: MXD arrangerer handelsmissioner, og en del af disse i samarbejde med de andre nordiske musikeksportkontorer, hvor danske/nordiske musikbranchefolk og kunstnere tager på besøg hos branchen i en vigtig musikby, som fx Tokyo, LA, Seoul osv. Programmet kan bestå af: Virksomhedsbesøg, 1-til-1 møder, seminarer om markedet, networking, reception på en nordisk ambassade, showcases og songwriting camps.
- D. SPOT Festival er en af vigtige eksportplatforme på dansk jord, hvorfor festivalen i en årrække har været en prioritet. MXD investerer ressourcer (økonomi og mandskab) i invitationen af de udenlandske branchefolk til SPOT. Før og under SPOT Festival er MXD's indsats fokuseret på at introducere de udenlandske og danske branchefolk for hinanden, hvilket sker igennem personlige introduktioner, netværksevents og profiler på gæsterne publiceret på MXD.dk og festivalens webside.

2.2.4. Projekt-organisering med en høj grad af horisontal og vertikal integration

Et af grundprincipperne for MXD's arbejde og strategi er at søge integration med andre organisationer og projekter for at øge effekten af MXD's egne og andres indsatser ift. eksportarbejdet.

MXD samarbejder løbende med følgende danske aktører: Kulturministeriet, Udenrigsministeriet, Statens Kunsthøjesterets Projektstøtteudvalg for Musik, Slots og Kulturstyrelsen, Koda, DPA, Musikforlæggerne, Ifpi Danmark, Dansk Live, Gramex, Danske ambassader og Kulturinstitutter, Dansk Musiker Forbund, Dansk Artist Forbund, Promus, ROSA og de øvrige genreorganisationer, Roskilde Festival, Copenhell, SPOT Festival, Vega og en række andre festivaler og spillesteder.

Endelig har MXD igennem tiden samarbejdet med mere end 200 danske musikselskaber: musikforlag, pladeselskaber og distributører, booking agenturer, managements osv. Samarbejdet indbefatter såvel eksportfremstød med velkonsoliderede virksomheder som at hjælpe nyetablerede selskaber og branchefolk med opstarten af det internationale arbejde.

2.2.5. Projekter under det nordiske eksportsamarbejde, NOMEX

MXD driver sammen med de andre nordiske musikeksportkontorer projektsamarbejdet, Nomex, der blev opstartet med støtte fra Nordisk Ministerråd og Nordisk Kulturfond.

Ved at pulje vores ressourcer (økonomi, netværk, know-how og en meget stor musikalsk talentmasse) kan de nordiske musikeksportkontorer operere med stordriftsfordele og en indsigt og økonomisk gennemslagskraft, som gør det muligt at angribe investeringskrævende markeder som fx UK, USA, Korea og Japan meget mere effektivt, end hvis vi hver især opererede alene.

2.2.6. MXD's Internationale Projekter i 2022

Nedenfor ses aktiviteten under de fire hovedkategorier med links til uddybende projektbeskrivelser/-evalueringer:

A. Showcase-fremstød:

- [Eurosonic Noorderslag Online](#) - Groningen, Holland
- [When Copenhell Freezes Over](#) - København
- [ROSKILDE FESTIVAL @ SXSW](#) - Austin, Texas, USA
- [KEXP LIVE SESSIONS FROM SPOT FESTIVAL 2022](#)
- [NEUSTART - DANISH SHOWCASE EVENT](#) - Berlin, Tyskland
- [NEUSTART @ MOST WANTED: MUSIC](#) - Berlin, Tyskland
- [Danish Night At Reeperbahn Festival](#) - Hamborg, Tyskland
- BY:LARM - Oslo, Norge

B. Fokuserede netværksevent

- [Sounds Like Roskilde](#) - København
- [\[SPOT+\] MXD presents: "Ask Me Anything!" \(about the UK music market and industry\)](#)
- [Præ-SPOT Netværksmiddag](#) - København
- ["Meet the Germans" Networking Reception at SPOT Festival](#) - Aarhus
- [NORDIC MUSIC BIZ TOP 20 UNDER 30 \(Nomex\)](#) - Oslo, Norge
- [NORDIC MUSIC BIZ TOP 20 UNDER 30 \(Nomex\)](#) - Stockholm, Sverige
- [\[LA Crushing on DK\] Mød Los Angeles i København](#)

C. Handelsmissioner

- [Nordic Discovery Sessions: Brazil](#) (Nomex, online)
- [Nordic Discovery Sessions: China](#) (Nomex, online)
- [Nordic Music Trade Mission to Los Angeles](#) (Nomex) - Los Angeles, USA
- [Nordic Music Trade Mission to Seoul \(Nomex\)](#) - Seoul, Sydkorea
- [LA Crushing on DK] - Danes visiting LA

D. SPOT Festival

- Invitation af udenlandske branchefolk og medier samt afvikling af div. netværksevent - se det samlede MXD-program [her](#).

MXD gennemførte således i alt **21 produktioner mod 17 planlagte i 2022**. I tabellen nedenfor ses produktiviteten gennem de sidste fem år:

Produktioner	Budget / Resultat 2018	B/R 2019	B/R 2020	B/R 2021	B/R 2022
Antal i alt	17/27	17/25	17/31	17/24	17/21

2.3. Evaluering, analyse & videndeling

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

2.3.2. Årets resultat

Det samlede resultat for 2022 blev 203.256 kr. mod et oprindeligt budget på 234.000 kr.

2.3.3. Aktiviteten

MXD's it-systemer - datagrundlaget for analyse og videndeling

MXD har gennem årene investeret ressourcer i udviklingen og optimeringen af it-systemet, som bl.a. udgør fundamentet for musikbranchens ansøgninger om eksportstøtte og evalueringerne af disse projekter. It-systemets data og analysemuligheder giver MXD en stor indsigt i markedstendenser, brugbare arbejdsmetoder, effekten ved forskellige markedsføringstiltag og forskellige samarbejdspartneres efficiens. MXD kan herved viderebringe vigtige erfaringer, således at danske musikere og musikselskaber også kan benytte de stier og genveje andre har betrådt – og således at ”fej” og dårlige erfaringer ikke gentages. Ligesom systemet understøtter den taktiske og strategiske beslutningstagen ift. MXD's egne projekter og den overordnede strategiske retning. Også i 2022 blev der videreudviklet på MXD's it-systemer.

Videndeling

MXD's videndeling sker igennem flere kanaler:

A. Individuel rådgivning

Det er naturligvis meget individuelt, hvilke eksportmarkeder der er de mest oplagte for en artists musik, hvordan den bedst lanceres og hvilke samarbejdspartnere på eksportmarkederne, der er det rigtige match.

Her kan et blik og input udefra være meget værdifuldt. MXD tilbyder derfor individuel sparring i et uformelt og fortroligt samtalerum. Denne service er åben for alle musikbranchefolk og kunstnere, der har modtaget eksportstøtte fra MXD inden for de sidste to år.

Læs mere her: <https://mxd.dk/kontakt/mxd-sparring-paa-dit-eksportarbejde/>

MXD øgede i 2020 kapaciteten til den individuelle sparring og fortsatte på samme niveau i 2021 og 2022.

Herudover har MXD og de andre nordiske musikeksportkontorer i Nomex-samarbejdet udpeget en nordisk rådgiver, der kan hjælpe med at introducere nordiske kunstnere og musikselskaber for hinanden for at styrke og skabe nye intra-nordiske samarbejder.

Læs mere her: <https://mxd.dk/get-introduced-the-nordic-advisors/>

B. Rådgivning til flere

MXD rådgiver og deler viden til flere kunstnere og musikselskaber ad gangen via følgende aktiviteter:

- Produktion og publikation af **artikler** med cases, tips fra branchefolk og bands, markedsrapporter osv. på mxd.dk.
- **Orienteringsmøder, foredrag og seminarer:** I 2020 og 2021 udviklede MXD og NOMEX en række nye online formater for videndelingen: Morning Coffee With The Nordics, JA JA JA NORDIC: WIRED og Nordic Discovery Sessions. I 2022 blev produktionen af Discovery Sessions videreført med indføringer i de brasilianske og kinesiske musikmarkeder.
- **MXD's internationale projekter**, herunder også Handelsmissionerne under Nomex-samarbejdet, rummer som tidligere nævnt i stigende grad et uddannelseselement, hvor lokale eksperter giver et markedsoverblik og indsigt i specielle grene af eksportarbejdet.

Del 3 - Årets samlede resultat, målopfyldelse og forventningerne til 2023

3.1. Årets samlede resultat

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

Om kostninger	Resultat 2022	Budget 2022
Eksportstøtte (pulje 1-3)	2.095.317 kr.	1.800.000 kr.
Internationale projekter	1.628.147 kr.	1.501.000 kr.
Internationale projekter m. særbevillinger	642.368 kr.	510.683 kr.
Evaluering, analyse & videndeling	203.256 kr.	234.000 kr.
Honorarer m.m. før fordeling på projekter	520.764 kr.	502.000 kr.
Udgifter i alt	5.089.852 kr.	4.547.683 kr.

Med indtægter på i alt 5.013.536 kr. (Kulturministeriets årlige tilskud på 4 mio. kr., særbevillinger fra Staten for 623.680 kr. og øvrige tilskud for 389.856 kr.) lander **årets samlede resultat for aktiviteten på minus 76.316 kr.** mod et oprindeligt budget på minus 37.000 kr., hvilket MXD's ledelse og bestyrelse finder tilfredsstillende.

3.2. Branchens egenfinansiering

Kulturministeriets årlige 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. MXD's tre eksportstøttepuljer viser nedenstående investeringen i de projekter, som er afviklet på opgørelsestidspunktet d. 26. marts 2023. Den totale investering er altså ikke medtaget i denne rapport.

Aktivitet	Direkte investering/omkostninger pr. 26. marts 2023 for uddelt støtte
<i>Eksportstøtte 2022</i>	
Markedsudvikling	8.493.299 kr.
Dynamisk	147.457 kr.
Branchefolk	557.041 kr.
I alt	9.197.796 kr.
Udbetalt eksportstøtte	2.048.246 kr.
Branchens egenfinansiering, Eksportstøtten, I	7.149.550 kr.

Herudover kommer branchens eget tidsforbrug på projekterne. I lighed med tidligere år anvendes antallet af live- og andre markedsføringsaktiviteter 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 primært været at påpege disse omkostningers eksistens end at opgøre deres faktiske omfang.

Nedenfor ses den realiserede aktivitet under 80 afviklede tilsagn/projekter pr. 26. marts 2023 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 2021	Antal	Sats – Tid pr. aktivitet i min.	Kr. pr. min.	Investering
Liveaktiviteter (medgået tid på booking)	398	240	12,5	1.194.000 kr.
Anden markedsføring (medgået tid på planlægning og afvikling)	101	600	12,5	757.500 kr.
Branchens egenfinansiering, Eksportstøtten, II				1.951.500 kr.

Samlet set kan egenfinansieringen altså opgøres til:

Egenfinansiering i eksportstøttede projekter (minus udbetalt eksportstøtte)	7.149.550 kr.
Branchens minimale ressourceforbrug (booking, planlægning og afvikling af markedsføringsaktiviteter) på eksportstøttede projekter	1.951.500 kr.
I alt	9.101.050 kr.

Kulturministeriets tilskud på 4 mio. kr. til MXD i 2021 blev altså matchet med minimum 9,1 mio. kr. Det kan således konkluderes, at egenfinansieringskravet er blevet opfyldt.

Det skal endvidere pointeres at i relation til hovedaktiviteten "Internationale projekter", 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 egenfinansiering, som også i 2022 overstiger kravet fra Kulturministeriet, har MXD valgt ligeledes ikke at bruge ressourcer på denne analyse i år.

3.3. Målopfyldelsesskema 2022

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

Eksportstøtte, mål	At MXD's eksportstøtte er med til at sikre danske kunstnere en tilstedeværelse på eksportmarkederne.
Eksportstøtte, målopfyldelse	<p>Der blev i 2022 bevilliget "eksportstøtte til markedsudvikling" og "dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder" for 2,47 mio. kr. til 96 projekter, fordelt på 74 bands/artister, som har fået et eller flere tilsagn.</p> <p>Ved årsregnskabets afslutning var 80 af de 96 støttede projekter blevet afviklet, evalueret og afregnet, mens 3 var blevet aflyst. Der mangler altså endnu rapportering for 13 projekter, før resultatet for samtlige støttede projekter foreligger.</p> <p>Under de 80 afviklede projekter er der blevet gennemført 398 liveaktiviteter og 101 markedsføringsaktiviteter i 31 lande.</p> <p>Et bredt felt af støttemodtagere</p> <p>Listen over støttemodtagere viser, at der også i 2022 har været et stil- og genremæssigt meget bredtfavnende felt af støtteværdige projekter, hvilket i MXD's vurdering udgør et robust fundament for den gunstige udvikling, musikeksporten har været inde i gennem en årrække.</p> <p>Kønsbalancen</p> <p>I det følgende bruges betegnelsen "kvinder" for kvindelige artister (der optræder solo eller med sidemen) eller for bands med en kvindelig lead.</p> <p>91% af eksportstøtten blev i 2022 som nævnt uddelt via puljerne "Eksportstøtte til markedsudvikling" og "Dynamisk eksportstøtte til unikke markedsmuligheder". Fordelingen på køn var som følger:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ansøgninger i alt: 154, hvoraf 96 (62%) fik tilsagn og 58 (38%) fik afslag• Kvinder: 57 ansøgninger, hvoraf 41 (71%) fik tilsagn og 16 (29%) fik afslag.• Mænd: 97 ansøgninger, hvoraf 55 (57%) fik tilsagn og 42 (43%) fik afslag.• Kvinder: Investeringsbehovet i de 41 projekter, der fik tilsagn, udgjorde 33% af investeringsbehovet for samtlige 96 projekter. Og de 41 projekter modtog 37% af eksportstøtten, der i alt blev bevilget.• Dansk metalmusik er i stærk fremdrift, jf. afsnit 2.11. I 2022 blev således 23% af eksportstøtten uddelt til metalbands. Genren er meget mandsdomineret. Kun 9% af støtten gik her til kvinder. Kvinderne modtog til gengæld 43% af

	<p>eksportstøtten, der blev bevilget til andre genrer end metal. Med andre ord: Kvinderne er relativt set temmelig stærkt repræsenteret i de øvrige genrer.</p> <p>MXD uddelte også i 2022 langt mere støtte end normalt pga. den vanskelige markedssituation efter pandemien og inflationens indtog</p> <p>Efter halvandet år med slet ingen eller en stærkt begrænset live-aktivitet skulle alle kunstnere i 2021 og 2022 ud og turnere på stort samme tid, hvorfor der har været hård konkurrence om den begrænsede kapacitet, som spillesteder og festivaler verden over råder over.</p> <p>Konkurrencen har ikke mindst været særdeles hård for talentsegmentet, der er i gang med at opbygge deres internationale karrierer, idet agenter, koncertarrangører, pladeselskaber m.fl. efter pandemien har haft størst fokus på de mest kommercielle acts for at hente mest muligt af den tabte omsætning fra nedlukningerne hjem.</p> <p>Og knapt var vi kommet ud af pandemien, før inflationen i 2022 begyndte at accelerere. Prisstigningerne rammer selvsagt de internationalt turnerede artister hårdt, hvor transport udgør en stor andel af omkostningerne. Og inflationens udhuling af købekraft afspejles af et vigende billetsalg på de fleste af vores primære eksportmarkeder, som i første omgang har ramt de mindre navne hårdest.</p> <p>Dette har gjort behovet for støtte til turnéer endnu større.</p> <p>Af denne årsag besluttede MXDs bestyrelse i 2022 (ligesom sidste år) at øge budgettet til MXDs eksportstøttepuljer betragteligt; MXD bevilgede i 2021 46% og i 2022 37% mere eksportstøtte (målt på kroner og øre) til musiklivets egne eksportfremstød ift. niveauet de tre foregående år.</p> <p>MXD betragter således målet for denne hovedaktivitet som opfyldt.</p>
<p>Internationale projekter, mål</p>	<p>At MXD's internationale projekter understøtter danske kunstneres og musikselskabers eksportarbejde.</p>
<p>Internationale projekter, målopfyldelse</p>	<p>MXD afviklede 21 produktioner i 2022, hvilket var 4 mere end oprindeligt planlagt.</p> <p>Projekterne matchede den danske musikbranche med og formidlede danske kunstnere til udenlandske branchefolk fra en lang række af verdens førende internationale musikselskaber, hvilket dokumenteres via de projektbeskrivelser og -reportager, der i 2022 blev publiceret på MXD's website og/eller i opslag på MXD's Facebook og Instagram profiler.</p>

	<p>MXD's projektportefølje spænder vidt og understøtter en række forskellige behov ift. eksportarbejdet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MXD introducerer via showcase-fremstød de danske kunstnere og musikselskaber for potentielle samarbejdspartnere (fx labels, forlag, booking agenturer, music supervisors, festivaler) og medier i udlandet, som kan bringe bandsene videre i deres karriere. <p>Nogle bands har måske allerede et temmelig komplet set-up af branchefolk på plads og bruger primært disse projekter til at styrke deres profil og fanbase på territoriet.</p> <ul style="list-style-type: none"> • MXD afholder fokuserede netværksevents for udenlandske og danske branchefolk og kunstnere. Formålet er, under mere intime rammer, at skabe nye stærke relationer og samarbejder, der kan styrke eksporten af dansk musik. Disse fremstød kan både være med og uden (live) musik og foregå såvel i Danmark som i udlandet. • MXD arrangerer handelsmissioner, og en del af disse i samarbejde med de andre nordiske musikeksportkontorer, hvor danske/nordiske musikbranchefolk og kunstnere tager på besøg hos branchen i en vigtig musikby, som fx Seoul, LA osv. Programmet kan bestå af: Virksomhedsbesøg, 1-til-1 møder, seminarer om markedet, networking, reception på en nordisk ambassade, showcases og songwriting camps. • Endelig er MXD medproducent af SPOT Festival, der er en af de vigtigste eksportplatforme på dansk jord. <p>MXD er med andre ord involveret i stort set alle dele af de danske kunstneres og musikselskabers eksportarbejde - via projekter der: uddanner og opbygger kompetencer ift. eksport, udvider netværket, matcher de danske kunstnere og selskaber med potentielle samarbejdspartnere i udlandet, samt også projekter der booster momentum for kunstnere, som allerede har en fanbase og profil på et givent eksportmarked.</p> <p>På denne baggrund, branchens feedback og de konkrete eksport-resultater, som løbende omtales i artikler på MXD.dk og MXD's sociale medieprofiler er det MXD's vurdering, at de internationale projekter i høj grad har formået at understøtte danske kunstneres og musikselskabers eksportarbejde.</p> <p>MXD betragter således også målet for denne hovedaktivitet som opfyldt.</p>
<p>Evaluering, analyse og videndeling</p>	<p>At MXD's evaluering, analyse og videndeling genererer og formidler information vedrørende musikeksport til den danske musikbranche.</p>

<p>Evaluering, analyse og videndeling, målopfyldelse</p>	<p>En primær datakilde og fundament for denne hovedaktivitet er MXD's it-system, som understøtter processerne vedrørende ansøgningen, sagsbehandlingen og evalueringen af projekterne under eksportstøtten.</p> <p>Efterspørgslen på viden er stor og en ressourcekrævende aktivitet. MXD forsøger i videst muligt omfang at dele viden til flest mulige ad gangen, via artikler og rapporter på MXD.dk, foredrag, orienteringsmøder osv. Men ift. nogle problemstillinger kan individuel rådgivning fra MXD spare branchen for mange spildte omkostninger. MXD øgede derfor kapaciteten til den individuelle rådgivning i 2020, også for at kunne imødekomme ønsker om sparring på eksportarbejdet ift. Covid-19, og MXD har lige siden opretholdt samme kapacitetsniveau.</p> <p>Herudover samler MXD i stigende grad mindre grupper af branchefolk og kunstnere omkring forskellige emner og grene af eksportarbejdet. Meget af dette sker under MXD's internationale projekter, hvor flere i dag rummer et stærkt øget uddannelseselement - i 2022 kan bl.a. de nordiske handelsmissioner til LA og Seoul, LA Crushing on DK, Nordic Discovery Sessions Brazil & China og Ask Me Anything på SPOT nævnes.</p> <p>Således må målet for denne hovedaktivitet ligeledes betragtes som værende opfyldt.</p>
--	---

MXD betragter ovenstående målopfyldelse som tilfredsstillende og som en overbevisende indikator på, at de fastsatte mål for MXD's tre hovedaktiviteter i en meget høj grad blev opfyldte i 2022.

3.4. Forventningerne til 2023

Som uddybet i afsnit 2.1.6. og afsnit 3.3. kom MXD's eksportstøttepuljer under stort pres i 2021 og 2022.

MXD bevilgede i 2021 46% og i 2022 37% mere eksportstøtte (målt på kroner og øre) til musiklivets egne eksportfremstød ift. niveauet de tre foregående år for at kunne støtte flere støtteværdige ansøgninger og mindske dansk musiks tab af momentum i den internationale konkurrence efter pandemien.

Men markedssituationen er - efter pandemien og med inflationens indtog i 2022 - meget vanskelig. Det er en stor udfordring for dansk musik at fastholde tilstedeværelsen på eksportmarkederne, pga. konkurrencesituationen og de højere omkostninger til transport, hotel, lønninger til crew etc.

I 2022 blev størstedelen af MXDs eksportstøtte anvendt til live-aktiviteter - altså til at bringe dansk musik tilbage til spillestederne og festivalerne verden over. Men dette skete på bekostning af støtten til markedsføring, hvilket også er et problem.

I de sidste fem år har der været et stærkt øget behov for investeringer i markedsføring, hvilket i høj grad kan henføres til de mange radikale forandringer i musikindustrien, medie- og forbrugsvaner, som digitaliseringen har skabt.

Det er således MXDs vurdering, at der fremover fortsat vil være et stærkt øget støttebehov for at sikre dansk musiks konkurrenceposition i den globale konkurrence (altså i både ind- og udland) og eksportindtægterne, som for mange danske kunstnere er nødvendige for at skabe en bæredygtig økonomi under deres erhverv - hvilket også muliggør, at de kan arbejde med deres musik på højeste kunstneriske ambitionsniveau.

3.5. MXD's arbejde med "God ledelse i selvejende kulturinstitutioner"

MXD er opmærksom på anbefalingerne i ovennævnte og overvejer løbende, hvordan MXD's corporate governance kan optimeres.

I 2022 lå hovedfokus fortsat på en øget kommunikation med MXD's bestyrelse og direktør for at sikre, at MXD kunne handle med størst mulig agilitet for at understøtte dansk musiks behov ift. eksportarbejdet under de omfattende nedlukninger for livemusikken.

Herudover har MXD's direktør i 2022 deltaget i mange af de nye projekter og seminarer i musiklivet om kønsbalance, sexisme og magtmisbrug og mental sundhed. På baggrund heraf vil der under den nye Musikhandlingsplan blive udarbejdet en adfærdspolitik, der skal understøtte et trygt, respektfuldt og opbyggende læringsmiljø i MXD og i de samarbejder, vi indgår i.