

EVALUERING AF PROJEKTER UNDER EKSTRA BEVILLING

Rapport 2026

*MED FOKUS PÅ
KØNSBALANCE*

INDLEDNING/



MXD - Music Export Denmark - er sat i verden for at understøtte dansk musiks internationale arbejde. Digitaliseringen har gjort konkurrencen global og intens, og det internationale arbejde handler derfor ikke blot om at styrke dansk musikeksport. Det er i lige så høj grad et arbejde for at styrke dansk musiks position i det hele taget - også på hjemmemarkedet, hvor danskerne har adgang til et gigantisk globalt udbud af musik via de forskellige digitale platforme. Målet for MXD's arbejde er at være med til at skabe en bæredygtig økonomi under danske kunstneres erhverv, som gør det muligt for kunstnerne at arbejde med musik på allerhøjeste ambitionsniveau.

BAGGRUND

I september 2022 blev det besluttet af Socialdemokratiet, SF, Radikale Venstre og Enhedslisten at yde en ekstra bevilling på 3 mio. kr. til MXD til styrkelse af markedsførings- og formidlingsaktiviteter på det rytmiske musikområde i Danmark og udlandet med fokus på kønsbalancen.

Her kan I læse mere om, hvordan midlerne fra ekstrabevillingen er blevet brugt i projekter, der løb fra 2023 til slutningen af 2025, og hvilken forskel de har gjort for dansk musik og kønsbalancen

MXD vil gerne benytte muligheden for at sige stort tak til kulturordførerne fra ovennævnte partier for bevillingen.

INDHOLD

03 / UDDANNELSESFORLØB FOR KVINDELIGE MANAGERS

08 / KVINDELIGE BRANCHEAKTØRER PÅ EUROPÆISKE FESTIVALER

13 / INTERNATIONAL SYNLIGHED OMKRING DANSK METAL-MUSIK

16 / UDVALGTE ARTISTER PÅ EUROPÆISKE EKSPORTOPHOLD

25 / FOKUS PÅ SANGSKRIVNING

28 / REFLEKSION

UDDANNELSESFORLØB FOR *KVINDELIGE MANAGERS*



HVAD OG FOR HVEM?

Hen over ni måneder fik seks unge kvindelige managers i projektet "New Female Entrepreneurs Accelerator" omfattende undervisning i de mange forskelligartede områder, der vedrører dét at være manager for en artist. Gennem månedlige 2-dages masterclasses gik de i dybden med publishing, jura, booking, teknik, PR, sociale medier, økonomi og distribution, men også emner som mentalt helbred og repræsentation, der historisk set ikke har været prioriteret i branchen. Alt i alt viden, der er afgørende for at besidde i rollen som manager, men som er svært tilgængelig, særligt for de unge kvinder, der er underrepræsenteret i branchen.

FORMÅL

Hovedformålet med "New Female Entrepreneurs Accelerator" var at styrke de unge talentfulde kvinders viden om musikbranchens mange facetter, og på den måde klæde dem fagligt på til at skabe internationale karrierer for deres artister. Et formål, der blev indfriet på mange forskellige parametre.

INDSIGT

Det stod hurtigt klart, at noget af det, der var allermest afgørende for kvinderne var, at der blev skabt et trygt undervisningsrum. Både fordi kvinderne havde plads til at stille alle de spørgsmål de ville, uden at føle sig dømt af mere erfarne kræfter, men også fordi det hele foregik i en undervisnings-setting og ikke efter en koncert sent om natten, hvilket ellers ofte er tilfældet i musikbranchen.





SIGNE KROG



CITAT

Signe Krog, der er manager i sit eget musikalske projekt, fortalte hvordan hun oplevede det allerede efter første masterclass, der handlede om jura:

"Som kontrast tænker jeg tilbage på alle de gange, hvor jeg har siddet i et rum med otte mænd og ikke en eneste kvinde. Men her har vi skabt et fortroligt rum, hvor alle har kunnet fortælle om deres oplevelser stille en masse spørgsmål. Der er blevet skabt et rum, hvor alle er blevet set, og alle er blevet lyttet til. Bare ved den første masterclass, blev der bygget et netværk op, uden at vi har skulle stå til en eller anden fest klokken lort om natten og prøve at skabe en forbindelse. Det her har været på en utrolig rar og sund måde."

INDSIGT

Især de masterclasses, der handlede om jura, økonomi og lydteknik, fremhæver deltagerne som værdifulde, da det var emner, de følte sig begrænsede ved ikke at vide nok om. Jura og økonomi er to vigtige men svært tilgængelige emner, der er afgørende for at have en bæredygtig virksomhed, og lydteknisk viden er afgørende for den dialog, man som manager har med det team, der arbejder med artisten i en koncertsituation.

CITAT

Yasemin Özcelik, der er artist manager hos MM Management, fortalte efter den masterclass, der handlede om live-siden af musikbranchen sådan her:

"Det har været virkelig, virkelig værdifuldt at få perspektivet fra en lydtekniker. I mit arbejde er jeg med til rigtig mange liveshows, og det er rigtig brugbart for mig at vide, hvordan det hele hænger sammen, så man ikke bare kommer uvidende ind til jobs."

YASEMIN ÖZCELIK



INDSIGT

Men deltagerne på forløbet blev ikke kun en masse viden rigere. De fik også udvidet deres branchenetværk ved at have to fulde dage i selskab med erfarne brancheprofiler fra ind- og udland.

CITAT

Mai Soon Young Øvlisen, der både driver pladeselskabet Soon Recordings og optræder med det eksperimentelle band Meejah, fortalte sådan her:

"Der er virkelig prioriteret at invitere højt specialiserede folk fra den udenlandske musikbranche til at undervise på kurset. Det er utroligt betydningsfuldt for mig at få et perspektiv, der ikke kun er dansk, for jeg er nysgerrig på, hvad der sker både i Asien og i USA. Jeg arbejder med en nichegenre, og derfor tænker jeg automatisk i publikummer over hele verden, og derfor er det bare helt vildt fedt at få de der indspark – også at det danske marked ikke står alene! Det er bare så sundt at huske."



MAI SOON YOUNG ØVLISEN



CITAT

Kamille Prætorius, der driver Fish Management, fortæller ligeledes:

"Jeg har oprigtigt været helt beæret og rørt over at have været med. Både fordi jeg har fået så mange værdifulde kontakter især fra England, da vi har haft mange dygtige undervisere derfra. Men også fordi jeg har fået lov at møde de andre kvindelige managers og sparre med dem."

INDSIGT

En vigtig sidegevinst ved gennemførelsen af dette forløb var kvindernes indbyrdes relation – undervejs skabte de stærke bånd til hinanden, og de bånd strakte sig videre til hinandens netværk af andre kvinder og artister i branchen.

CITAT

Kamille Prætorius fortsætter her med en beskrivelse af, hvordan hun mener, det har styrket deres position i branchen:

"Mange af de andre på holdet arbejder sammen med en partner, men jeg har drevet min egen virksomhed alene i to år. At kunne sparre med nogen har givet mig så meget, både fagligt og professionelt, men også personligt, og jeg har følt mig spejlet, set og hørt."



KAMILLE PRÆTORIUS

CITAT

Mai Soon Young Øvlisen har haft samme oplevelse: Jeg arbejder alene i store dele af mine processer, og det har været rigtig rart at komme ind i et fællesskab, hvor jeg har kunnet dele nogle ting med andre, der sidder i lignende problemstillinger. Men også det at være i selskab med nogen, der kender til vægten af arbejdet, for det kan nogle gange være ret usynligt, når det for det meste kun er resultaterne af ens hårde arbejde, der bliver vist frem.



INDSIGT

Projektet lykkedes med at skabe ringe i vandet ved bl.a. at formidle meget af den viden, der blev delt på masterclasses, i artikler på MXD.dk, og ved løbende at invitere til faglige netværksarrangementer i branchen – blandt andet en stor julekomsammen, hvor elever, undervisere og mange andre aktører fra den danske musikbranche var samlet. Netværket voksede hurtigt ud af klasselokalet og blev til noget, som deltagerne har kunne trække på efterfølgende.

CITAT

Yasemin Özcelik har oplevet, at hendes udvidede internationale netværk har styrket hendes position i branchen:

"Kurset har helt klart klædt mig bedre på til at kunne arbejde med flere eksportprojekter. Jeg har fået et meget større internationalt netværk, end jeg havde før. Udover en forbindelse til de

andre deltagere, så har lærerne og dem, der er kommet til netværksarrangementerne, virkelig været gode at sparre med efterfølgende, når jeg har kontaktet dem med specifikke projekter, der har haft eksportpotentiale."

KONKLUSION

Alt i alt har "New Female Entrepreneurs Accelerator" gjort en enormt stor forskel for kvindelige managers, der kæmper for deres plads i musikbranchen. Både for de seks deltagere på forløbet, men især hvis man kigger på de ringe, som forløbet har skabt. Kvinderne har ikke blot fået kompetencer, de har fået en ny selvforståelse, som de bærer med sig til nye kvinder i musikbranchen. Projektet har bidraget til den kulturforandring, som branchen har brug for.

Hvor uddannelsesinstitutionerne kan lære kvinderne om musikbranchen, har dette forløb også meget konkret åbnet dørene ind til den. Gennem MXD's netværk har kvinderne fået direkte adgang til prominente branchefolk i Danmark og internationalt - kontakter, som deltagerne under normale omstændigheder først ville kunne få adgang til langt senere i deres karrierer.

"New Female Entrepreneurs Accelerator" har givet kvinderne en unik forlomme og samtidig skabt et undervisningsmiljø, hvor kulturen er præget af videns- og netværksdeling, hvor man bakker hinanden op.

KVINDELIGE BRANCHEAKTØRER PÅ EUROPÆISKE FESTIVALER





HVAD OG FOR HVEM?

En vigtig del af musikeksporten er de mange internationale branchefestivaler. Her mødes musikbranchen på tværs af landegrænser, både for at netværke og se nærmere på hinandens artister og fremtidsplaner. MXD ved fra mange års deltagelse på disse festivaler, at det ofte er her, danske musikprofessionelle skaber fundamentet for internationale samarbejdspartnere til deres artister. Det er med andre ord helt afgørende, at den danske branche kommer af sted – og særligt kvinderne. I støtteprogrammet "Empowerment Via Representation - International Sponsorship Programme" dækkede MXD omkostningerne for 10 kvindelige musikprofessionelle med eksporten for øje.

FORMÅL

Formålet med denne støttemulighed var at sikre kvindernes adgang til de netværksarrangementer, konferencer og showcase-festivaler. Både med økonomien for øje, ved at dække transport, hotel og logi, men også ved at give kvinderne et fællesskab, de kunne rejse af sted sammen med. Kvinderne blev udvalgt fra en højt kvalificeret ansøgningspulje og havde frit valg til at deltage ved op til 4 europæiske festivaler hver.

INDSIGT

Der blev skabt mange konkrete resultater undervejs. Musikbranchen – og særligt når det kommer til eksport af musik – er en industri, hvor man i næsten alle tilfælde først høster frugterne af sit hårde arbejde flere år efter, at man er gået i gang. Derfor kan det være svært at måle resultater af en nylig indsats på artistens lyttertal. Der, hvor man til gengæld kan se en direkte gevinst ved en investering, er når der skabes nye forbindelser og samarbejdsaftaler, så endnu flere musikprofessionelle arbejder sammen om at løfte en artist frem i verden.



OLIVIA JUNGET

CITAT

Et godt eksempel på dette er **Olivia Junget**, der er A&R og arbejder med publishing. Hjemvendt efter blot én branchefestival, nemlig ADE i Holland, havde hun allerede bagagen fuld af resultater:

"Mit mål var at skabe kontakt til en masse branchefolk og udvide mit netværk, og det har båret frugt. Jeg fik kontakt til en tysk artist på ADE, som var klar på at arbejde med en af de sangskrivere, jeg repræsenterer. Nu er der et cut på vej! Desuden havde jeg et møde med Maximilian Paproth, der er Vice President for Universal Music Central Europe, og det var virkelig spændende. Vi har holdt kontakten og laver en del i dag. Desuden lykkedes jeg med at få min sangskriver Mathilde Nyegaard med til en Universal Camp i Berlin. Jeg havde et møde med Matt D'ardini, der er Senior Vice President for Arista Records, hvilket også var super givende. Jeg havde også møder med Warner Music Central Europe, Tileyard og Universal Music SE – og jeg er stadig i kontakt med dem alle, hvilket føles virkelig godt."

INDSIGT

"Empowerment Via Representation - International Sponsorship Programme" var et støtteprogram, der faldt på et tørt sted, efter musikbranchen



har døjet med vanskelige økonomiske forhold både efter stigende inflation og efterdønninger fra den store Covid-19 nedlukning. Som i så mange andre industrier tages mange møder nu online, ligesom store beslutninger og omfattende aftaler også realiseres virtuelt i stedet for fysiske fremmøder. Derfor er de muligheder, der stadig er, for at mødes fysisk ude i den virkelige verden, blevet endnu vigtigere for branchen – og det oplevede deltagerne på støtteprogrammet også.

CITAT

Arense Warny, der driver det relativt nystartede Carrie Management, deltog på by:larm i Oslo i både år 2023 og 2024, samt på Reeperbahn i Hamborg og The Great Escape i Brighton. Hun mener, at den fysiske tilstedeværelse gør en forskel for managers som hende:

"At være fysisk til stede viser resten af branchen, at du er en del af den, hvilket – særligt som nyere artist manager – viser, at man har en plads. Og den

plads kan ellers være rigtig svær at tage. Derfor har det haft rigtig stor betydning for mit virke i musikbranchen at have været fysisk til stede på de her festivaler, at have mødt folk i virkeligheden og at få snakket med en masse mennesker, som jeg nok ellers ikke ville have mødt.”

INDSIGT

Selvom støtteprogrammet havde fokus på netværk og repræsentation, så er der også en stor læring forbundet med at blive sendt ud i verden og tale med såvel ligesindede som mere erfarne kræfter. Flere deltagere fortæller, at de undervejs på deres rejser er blevet meget klogere på, hvad det egentlig kræver at eksportere en artist, hvordan andre markeder arbejder, og hvad deres potentielle internationale samarbejdspartnere er på udkig efter.

CITAT

Arense Warny var en af dem, der ikke kun har fået udvidet sit eksportnetværk, men også sin viden om, hvad eksport egentlig indebærer: *”Uden programmet var jeg aldrig blevet så klog på eksport og andre territorier. Det har haft en kæmpe betydning, at jeg har lært så meget om de forskellige landes brancher, og hvordan de adskiller sig fra den danske. Jeg arbejder med to engelsksprogede artister og har fået en bedre*



ARENSE WARNY

forståelse af, hvordan jeg kan gribe eksporten af dem an. Læring om netop dette er i mine øjne ganske essentielt, og det har jeg på alle måder fået fra programmet.”



INDSIGT

Som MXD har set det i lignende projekter, hvor minoriteter samles om en fælles ambition, så er en sidegevinst, at der skabes et trygt fællesskab, som styrker dem alle sammen undervejs. Det skete også under ”Empowerment Via Representation - International Sponsorship Programme”.

CITAT

Emilie Pil, der er stifter af FRIDAY Management og indie-pladeselskabet Bon Appétit, fortæller her om det fællesskab, der blev skabt, og hvad det har af betydning:

”Med et program som dette bliver man sat i båd med andre, der har de samme ambitioner. Man har nogen at sparre med, og man er ligesom på hold sammen – og har nogen at følges med eller sidde ved siden af. Det kan gøre hele forskellen, når det kommer til at turde. Og nu sidder jeg tilbage med en gruppe af ligesindede kvinder i mit netværk, som jeg forventer at holde kontakten med de næste mange år frem.”



EMILIE PIL

INDSIGT

At finde sin plads i musikbranchen kan som kvinde være svært. Et af støtteprogrammets helt store mål var at skabe plads til kvinderne ved at annullere den økonomiske forhindring, der som oftest er den første, de møder på deres vej. Den næste handler om mod, som er en svær størrelse, når man er i undertal. Men deltagerne i dette støtteprogram fortæller, at de voksede personligt undervejs.

CITAT

Emilie Pil var en af dem, der i sin evaluering satte ord på, hvad hendes personlige udvikling har af betydning for hendes professionelle virke: *"Jeg tror bare, at jeg hviler mere i mig selv og i min berettigelse til at være en del af de her større internationale initiativer, hvor man godt kan føle sig som en meget lille fisk. Men folk er supersøde og nede på jorden, og de fleste er der af præcis samme årsag som én selv; at finde dét mennesker, der potentielt kan åbne nogle døre for én, som man aldrig selv ville kunne. Jeg kunne jo selv meget vel være en af dem for en udenlandsk agent, der søger det danske marked. Så jeg har lært, at jeg gerne må være der, og det tror jeg både brancheaktører og artister kan mærke på mig. Jeg har fået mere selvtillid."*



KONKLUSION

At sende en række kompetente danske kvinder ud til de vigtige europæiske branchebegivenheder vil formodentlig vise sig at være en meget omkostningseffektiv måde at sikre, at der vil være en bedre kønsbalance hos fremtidens nøglepersoner og gatekeepers, der udvikler og eksporterer dansk musik.

At investere i den enkelte brancheperson på denne meget enkle og omkostningseffektive måde, ved at udvide deres netværk og udvikle deres kompetencer, har ikke blot skabt repræsentation og konkrete resultater undervejs – det har også forplantet sig i kvindernes forståelse af deres egen rolle i musikindustrien og styrket deres motivation.

INTERNATIONAL SYNLIGHED OMKRING *DANSK METAL-MUSIK*



HVAD OG FOR HVEM?

Den internationale bevågenhed omkring dansk metal-musik er i vækst og har været det i flere år. Der er stor interesse fra udlandet, og det er både naturligt og nødvendigt. Alle danske musikere, der ikke bevidst skriver og optræder på dansk, og dermed har en klar afgrænsning i hjemmepublikummet, konkurrerer direkte med det enorme globale udbud af musik, og eksport er dermed en forudsætning for at kunne arbejde på højeste professionelle ambitionsniveau.

For artister i nichegenrer som metal (og de subgenrer der eksisterer under denne betegnelse) skærpes dette yderligere. Her er det internationale publikum ikke kun større end det hjemlige - det udgør simpelthen markedet. Indtægterne fra udlandet er ikke et supplement til en dansk karriere, det er selve det økonomiske fundament, der gør en bæredygtig musikkarriere mulig.

I dansk metal har man gennem flere år dygtiggjort sig til eksport, og MXD har været med på rejsen. Gennem mange indsatser, både for enkeltartister og for branchen som helhed, er udlandets øjne blevet rettet mod Danmark i en grad, der stiger for hvert år. Gennem for eksempel MXD-projekter som "When Copenhell Freezes Over", hvor vækstlagsbands i branchen møder professionelle ved en stort anlagt showcase-aften på spillestedet VEGA, har

der vokset sig et stort og energisk økosystem, hvor erfaringerne og succeserne afføder større ambitioner på eksportområdet. Ikke mindst fordi projektet har bidraget til en vækst i antallet af danske branchefolk, der arbejder professionelt med genren. Samtidig er der opstået et stærkere fællesskab blandt både bands og brancheaktører, hvor netværk, erfaringer og gode råd i højere grad deles med nye aktører.

MXD ville udnytte dette momentum på to forskellige måder; først, til at skabe international synlighed omkring dansk metalmusik, dernæst også at styrke brancheaktørerne herhjemme ved at samle dem til et eksportseminar.

FORMÅL

Med indsatsen omkring eksporten af dansk metalmusik var det formålet at udnytte det stærke momentum, at sørge for vidensdeling og inspiration undervejs med fokus på de relativt få branchepersoner, der beskæftiger sig med netop denne gren af musikken, så vækstlaget kan starte deres karrierer fra et stærkere udgangspunkt.

INDSIGT

I juni 2023 var MXD i samarbejde med Oktober Promotion værter for et hold af tyske journalister, der kom til Danmark for at skrive om dansk metalmusik. Medielandskabet ser markant anderledes ud herhjemme end det gør i Tyskland, hvor magasinpressen trives bedre, og hvor der er læsere til musikblade – også dem, der har fokus på metal. Journalisterne repræsenterede toneangivende tyske metalmagasiner som Metal Hammer, Rock Hard, Metal.de og blandt dem var også en række freelanceskribenter og metal influenter.



Dokumentar:
'DANISH METAL SCENE 2023'

CITAT

Det største resultat var en omfattende otte siders artikel om den danske metalscene i Metal Hammer, der – hvilket desværre er typisk for de tyske metal medier – perspektiverede mere retrospektivt end fremad, hvilket ellers var MXD's fokus i indsatsen. Der var ellers lagt op til et fokus på de mange danske kvinder, der er på vej frem på den danske scene, og selvom de

er repræsenteret i overblikket, så er det også tydeligt, at de tyske medier desværre har været mere interesserede i de ældre, mandlige bands.

INDSIGT

I oktober 2024 inviterede MXD danske metalbands og branchefolk til et heldagsseminar. Emnerne var turnévirkosomhed, merchandise-salg, streaming, kontraktforhandlinger, forståelse af forskellige eksportmarkeder og brug af sociale medier, og det var bygget op så de erfarne bands og brancheaktører, der har modtaget MXD-støtte gennem årene, kunne dele deres erfaringer med hinanden og med resten af branchen.

Det var tydeligt, at eksportaktørerne omkring dansk metalmusik allerede godt ved, at de står stærkest sammen. Når det regner på ét band, drypper det på mange andre. Derfor blev det syv timer fuld af vigtig vidensdeling, sparring og diskussion. At have musikselskaber, der bakker op om hinanden i denne grad er ikke givet – det er resultatet af en mangeårig indsats, hvor aktørerne har stået på skuldrene af hinanden i en professionalisering og et stadigt stigende fælles ambitionsniveau.



Musiksportens tilstand i 2024



Musiksportens tilstand i 2025



CITAT

Den positive holdning fra deltagerne var tydelig. **Jonathan Hjort Lyby** fra managementagenturet Beatbreaker sammenfattede det således:

”Vi har talt om det længe – om at dansk metal er i et kæmpe opsving, og at vi producerer rigtigt mange gode bands. Og at der er salg i dem - for de bliver alle sammen solgt i udlandet. Men det er første gang, vi er samlet, og får talt om, hvordan vi kan gøre det bedre og samarbejde mere. Så det var fedt, at vi kunne sætte os ned og se, hvem det egentlig er, der får det her til at rykke. For ellers sidder vi mest i hver vores lille boble. Her fandt vi ud af, hvad der virker, og hvordan vi kan hjælpe hinanden.”

KONKLUSION

MXD har i mange år haft fokus på metalgenren, som en af de sektorer i den danske musikindustri, hvor der er rigtig godt eksportpotentiale.

MXD anvender ikke kvoter, når det kommer til uddeling af støtte til musiklivets egne projekter. Prioriteringen sker udelukkende på baggrund af deres vækstpotentiale. Ser man på kønsbalancen i forhold til modtagerne af støttekroner fra MXD, så var den i 2024 overordnet set god: 46 % af tilsagnene gik til kvindelige acts, 46 % til mandlige acts og 8 % til blandede acts, jf. Musikeksportens tilstand i 2024.

Men kigger man ned i genrerne, fordeler kønsbalancen sig ikke ligeligt. Blandt de to genrer, som fyldte mest i 2024, er forskellene størst: I metal-genren, som er klart mandsdomineret, og så på alt-pop-scenen hvor kvinderne er langt i overtal.

Men mens MXD ikke anvender kvoter i uddelingen af støttekroner, så afvikler MXD løbende projekter og eksportfremstød, der har fokus på kønsbalance. Derfor gav det kun mening at stille skarpt på de kvindelige aktører i dansk metal, og søsætte initiativer under ekstrabevillingen, der kunne hjælpe dem frem i verden.

Vi må erkende, at indsatsen under ekstrabevillingen kun havde en marginal effekt. På nuværende tidspunkt foreligger stadig et stort arbejde, før flere danske metalkvinder for alvor får foden inden for på eksportmarkedet.

6 UDVALGTE ARTISTER PÅ *EUROPÆISKE EKSPORTOPHOLD*





HVAD OG FOR HVEM?

Hvor starter eksporten af musik? Man kan ikke skære alle artister over én kam, men ofte kan det være en fordel at koncentrere sine kræfter om en enkelt by eller et område, og lade eksportpotentiallet udfolde sig derfra. Det handler om at udnytte momentum med både live-aktiviteter, promotion og udvidelse af netværk.

Men når danske artister og musikprofessionelle rejser ud i verden, er det ofte med blot en enkelt dag eller halvanden i hver by. Det koster mange penge at deltage i en branchefestival og at være på en udenlandsk tour, hvor honorarerne sjældent dækker omkostninger til band, transport, kost, logi og teknik.

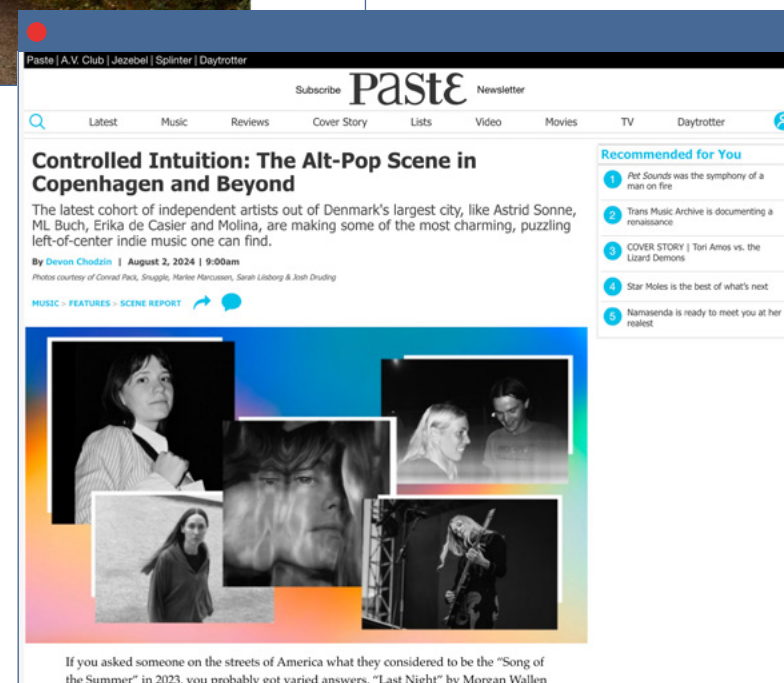
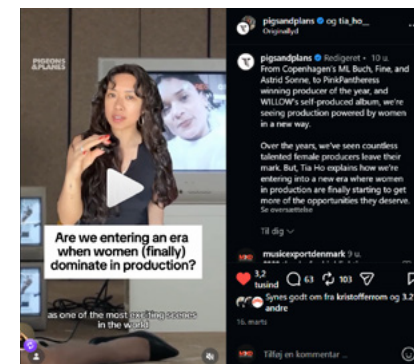
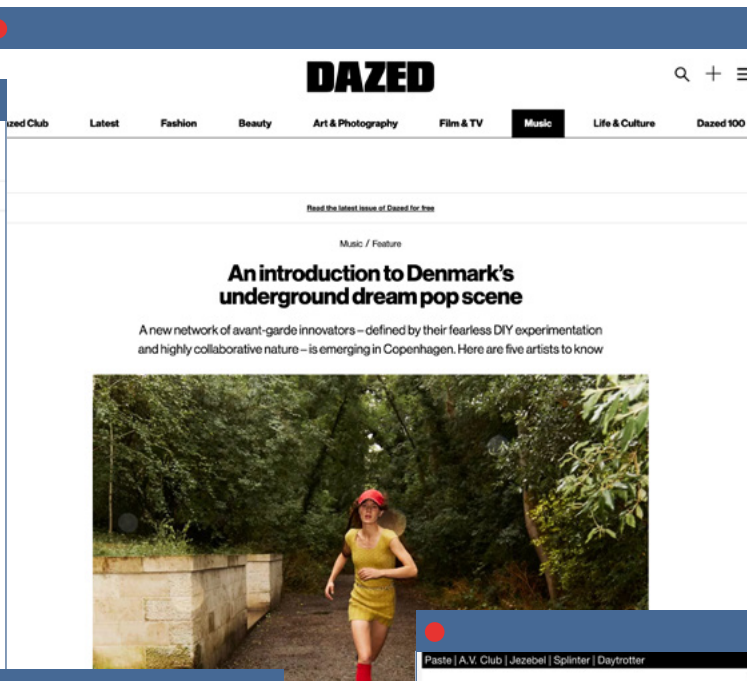
Derfor så MXD med den ekstra bevilling en helt unik mulighed for at understøtte en række udvalgte artisters fokuserede indsats i ét område. "Europæiske Eksportophold med MXD" finansierede et ophold i Europa for en dansk artist og de relevante musikprofessionelle omkring artisten. Projektet blev lanceret som et open call, hvor artisterne og deres team i ansøgningen selv skulle sammensætte de aktiviteter, der ville give mening for dem. Det var et krav, at der allerede skulle være et solidt momentum for artisten i det pågældende område, og at artisten under forløbet havde relativt aktuelt materiale at arbejde med.

FORMÅL

Formålet med "Europæiske Eksportophold med MXD" var at afprøve og undersøge effekten af en alternativ metode til at styrke og sikre danske artister internationale samarbejdspartnere. Markedet er under konstant forandring, og det er vigtigt at teste nye formater for at kunne vurdere, hvordan midlerne udnyttes bedst muligt nu og i fremtiden. I dette initiativ var vi nysgerrige på, hvad en fokuseret indsats i én by for én artist kunne bringe med sig af resultater både på den korte og lange bane.

Derudover var formålet at udnytte de konkrete muligheder, der er opstået for danske artister i en række europæiske storbyer de seneste år. Her er der ikke mindst tale om artister inden for den alternative popmusik, som har oplevet en voksende international interesse de sidste 2-3 år. I MXD's årlige rapporter "Musikeksportens tilstand" for 2024 og 2025 kan man læse mere om, hvordan data og observationer peger mod fortsat stigende eksportmuligheder og international mediebevågenhed på netop disse danske artister, der ofte har en tilknytning til Rytmask Musik Konservatorium.

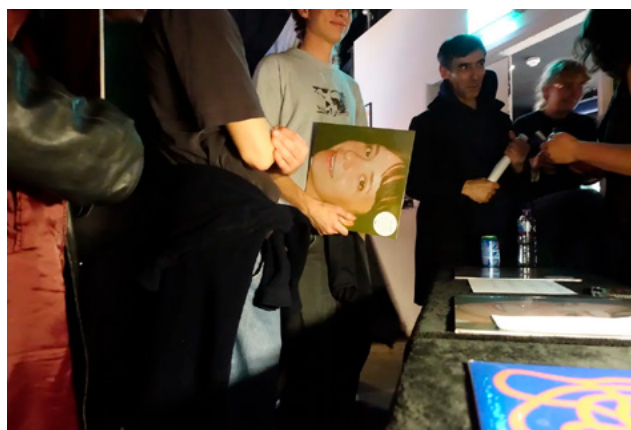
Oprindeligt var tanken at artisten skulle være af sted i en uge og have base i et øvelokale eller et studie. Men det viste sig som ansøgningerne tikkede ind, at der var behov for fleksibilitet og et skræddersyet forløb til hver enkelt artist, hvis midlerne skulle bruges bedst muligt. Derfor har





ASTRID SONNE

de 6 eksportophold været meget forskellige – fælles for dem er dog, at de har vist både artisterne og MXD, hvordan man kan skabe konkrete resultater gennem nye formater og strategier.



INDSIGT

Astrid Sonne er en dansk artist, der gennem hele sin karriere har haft blikket rettet ud i verden. I begyndelsen af 2024 udgav hun sit tredje album, "Great Doubt", og det følgende efterår kombinerede hun en stjernespækket edits-udgivelse af samme album med en europæisk headliner-turné – herunder nogle fokuserede dage i London.

Det fundament, som Astrid Sonne i sit eksportophold byggede videre på, var skabt gennem års netværk af Astrid selv, samt et i forvejen stærkt internationalt team med blandt andet bookingagenturet QU Junktions. Ved at booke hende ind til opvarmningskoncerter for et væld af deres andre artister, blev hun tidligt præsenteret rigtig godt for især det britiske publikum.

Ressourcerne omkring eksportopholdet blev for Astrid Sonne og hendes team fordelt på forskellige indsatser. Dels blev de anvendt til udvikling af hendes live-setup forud for hendes headliner-tour, og til at have nogle fokuserede dage i London ifm. koncerten dér, hvor Astrid og hendes manager, Agnete Hannibal Petri, kunne mødes med bl.a. en advokat, som er vigtig at have, når man arbejder i det britiske marked. Sidst, men absolut ikke mindst, blev der brugt midler på at promovere "Great Doubt" og som en alternativ promoveringsstrategi også især Edits-versionen af pladen, der udkom senere

på året, og derfor skulle minde de mange musikmagasiner om "Great Doubt" forud for deres mange årslister. En indsats der i høj grad var midlerne værd, eftersom Astrid Sonne blev fremhævet på talrige lister ved årsskiftet – blandt andet hos Pitchfork, The Guardian, Washington Post og CRACK Magazine.

CITAT

Agnete Hannibal Petri fortæller her om hvilken forskel denne slags skræddersyede og meget fokuserede støttemulighed har gjort for hendes arbejde med Astrid Sonne, der ikke tidligere har haft ressourcerne til at udvikle på det potentiale hendes tidlige indsats overfor det britiske publikum har skabt:

"Det har været virkelig værdifuldt for os at etablere de her møder med et bredere britisk publikum, også udenfor hovedstaden (gennem tour-aktiviteter og promovring, red.), da det skaber et stærkere fundament for kommende koncerter og udgivelser. Det er en investering, som ikke ville have været mulig for os at gennemføre på samme niveau uden støtte fra MXD."



INDSIGT

Udfordringen ved at spille på Europas store branchefestivaler er, at man konkurrerer med rigtig mange andre artister. Derfor brugte den danske duo **Prisma** blandt andet deres eksportophold i Berlin som en slags affyringsrampe til den store hollandske showcase-festival Eurosonic.

Forud for eksportopholdet havde Prisma spillet på showcasefestivalen Reeperbahn i Hamborg, og de havde året forinden spillet deres første headliner-koncert i Berlin, hvilket havde sikret dem en europæisk agent. Der var med andre ord stort momentum for duoen i Berlin og i Tyskland generelt, og derfor kunne de bruge deres dage i byen på at lave masser af interviews og promo-aktiviteter, mødes med samarbejdspartnere, og styrke interessen fra både branche og fans ved at spille en showcase-koncert i byen, der blev en stor succes og var bragende udsolgt.



CITAT

Efter tre intense dage i Berlin tog Prisma med band og team videre til Eurosonic, hvor de kunne konstatere at strategien havde virket. Duoens agent havde nemt ved at hive de folk, der ikke havde haft mulighed for at deltage i Berlin, med til koncerten på Eurosonic – især fordi hun havde friske PR-resultater at følge op med. Manager **Birk Storm** fortæller her, hvordan de oplevede resultaterne på Eurosonic, hvor Prisma spillede på et tætpakket venue med plads til hele 1200 mennesker:

"Folk stod i kø for at komme ind, og det har været et af de shows, som man har snakket om efterfølgende – det har vi i hvert fald hørt fra flere mennesker. Hype er jo ikke noget man kan måle, men det er vores helt klare fornemmelse, at prisma er blevet nævnt talrige gange både før, under og efter årets Eurosonic."



eee gee

INDSIGT

Den fremadstormende danske sangerinde **eee gee** tog i november 2023 på eksportophold i London. Selv pendler hun mellem København og New York, hendes management-team sidder i København, hendes label manager i Sydney og så har hun et hav af andre samarbejdspartnere på for eksempel radio-promovering og PR i London.

Det overordnede mål med at tage af sted var at styrke samarbejdet mellem de forskellige led, samt at styrke eee gees position på netop det engelske marked. Ved at have solide samarbejdspartnere,

der kender deres artist, hendes live-performance og historie rigtig godt, står man et rigtig godt sted, hvis en single pludselig skulle fænge an, og man skal rykke hurtigt på tingene. I løbet af ugen var der sammensat et flot program med alt fra fotoskydninger til middage – som alt sammen kulminerede i en headliner-koncert i slutningen af eksportopholdet.



CITAT



Emilie Pil, der er **eee gees** manager, fortæller at det, der har været den største gevinst ved at tage af sted, har været den synergi, der nu er kommet på tværs af alle de forskellige mennesker og musikselskaber, der alle arbejder for at få eee gee frem i verden:

"Det hele kan hurtigt komme til at handle om tal og statistikker og målbare resultater, men vores samarbejdspartnere fortalte begge to, at nu hvor de har mødt eee gee, forstår de virkelig hendes historie, og hvem hun er som artist, og det gør deres arbejde meget nemmere. Der er virkelig mulighed for at skabe store resultater med en indsats af den her karakter. Vores udenlandske partnere bliver også langt mere motiverede, når de kan se den støtte og energi, der bliver lagt i projektet fra MXD's side. De bliver bekræftet i, at der er mange, der har forpligtet sig og engageret sig, og det smitter af på dem."



BRIMHEIM

INDSIGT

De europæiske storbyer er meget forskellige fra hinanden. Frankrig er notorisk kendt for at være et svært tilgængeligt marked for eksportartister, men hvis det lykkes, kan man potentielt skabe en økonomisk motor, der kan finansiere resten af aktiviteterne i Europa. Her betales der nemlig langt bedre i koncert-honorarer, da de franske

regionale spillesteder får større tilskud fra staten end i mange andre lande.

Den danske artist **Brimheim** er lykkedes med at åbne en lille dør på klem til dette svære franske marked, og med et eksportophold i Paris blev teamet meget klogere på, hvordan man styrker sin position på netop dét marked. Hvor den digitale markedsføring er afgørende på rigtig mange områder, for rigtig mange forskellige grene af



musikindustrien, så viste de fysiske marketingsgreb sig at være rigtig vigtige i Paris. Brimheims albumudgivelse og koncert blev promoveret i Paris' gader forud for eksportopholdet ad to omgange – først to måneder før, for at sprede ordet, og dernæst ti dage inden koncerten, for at booste interessen. Og det viste sig at være her, pengene var bedst brugt.



CITAT

Brimheims manager, **Lorri Lin**, fortæller, at eksportopholdet først og fremmest var en effektiv døråbner til det franske marked og den franske musikindustri, og at de har lært meget om, hvad der egentlig skal til for at skabe en solid fransk fanbase:

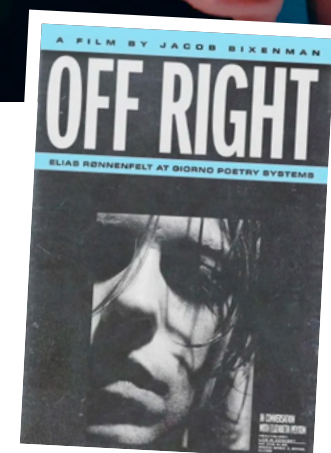
"Som i alle andre eksportområder, så tager det tid at etablere sig i Frankrig. Det er ikke gjort på et enkelt besøg, men på de fem dage vi havde i Paris, er vi blevet meget klogere på, hvor vi skal lægge både penge og fokus i fremtiden. Det gør en stor forskel at være der fysisk. Og det gør en kæmpe forskel at være der flere dage i træk."

INDSIGT

Det sker ofte, at der fødes nye musikalske solo-artister ud af succesfulde bands. Men bag scenen, hvilket offentligheden nok ikke altid er opmærksom på, er det faktisk lettere sagt end gjort. For selvom det kan virke som en fordel, at man får opmærksomhed med på vejen, når man lancerer sig selv som solo-artist, så kan det faktisk være en kæmpe udfordring at skabe et nyt narrativ, der adskiller sig fra bandkonstellationen.

Den øvelse har den danske artist **Elias Rønnenfelt** begivet sig ud i. De sidste femten år har han været frontmand i post-punk-bandet Iceage - ét af landets mest succesfulde eksportbands. Festivaler, publikum og kritikere har storroset bandet, og de har gennem årene opbygget sig et solidt ry for at være nogle af de bedste inden for deres genre, både når det kommer til deres udgivelser og deres live-performances.

Da Elias Rønnenfelt skulle udgive sin første plade i eget navn, "Heavy Glory", havde han sammen med sin faste samarbejdspartner Nis Bysted fra start blikket rettet ud i verden, og blandt andet mod England. Derfor tog de på eksportophold i London, men valgte at gøre det en smule anderledes, ved at dele opholdet i to. Først tog de af sted ved albumudgivelsen i oktober 2024. Sammen med sin trio (bestående af Lola Hammerich, Tobias Laust og Elias selv) spillede



de en live-session på det anerkendte State51, havde en in-store koncert hos pladebutikken Rough Trade og optrådte på Pitchforks festival i byen. Alt sammen aktiviteter, der var med til at sikre, at musikken kom ud til det helt rigtige publikum.

De vendte tilbage i januar måned, primært for at spille en koncert på Avalon Café. Her kunne de mærke, hvordan de aftryk, de havde sat ved første besøg, havde båret frugt – og hvor afgørende det havde været, at gøre det så tidligt i Elias' solokarriere. Her fortæller **Nis Bysted** om opholdet:

CITAT

"Det ville have været svært at tage af sted på det her tidspunkt uden støtten i eksportopholdet. Så ville vi nok først have gjort det om meget længere tid. Jeg tror at dét, at vi har været af sted så tidligt, har gjort en forskel. Mange mennesker har fundet ud af, at den her musik kan fremføres på mange forskellige måder, og det er en stor forskel, når man skal turnere med det."



JULIE PAVON

INDSIGT

Julie Pavon har de seneste år markeret sig som en helt unik artist med internationalt potentiale. Særligt i Tyskland, hvorfor hendes eksportophold fandt sted i Berlin. Projektet bestod af flere opbyggende dele; En længerevarende PR-kampagne havde til formål at skabe synlighed og opmærksomhed omkring Julie Pavon på det tyske marked. Kampagnen skulle kulminere i et to-dages event med interviews og en showcasekoncert med henblik på at skabe viralt content. Efterfølgende skulle dette content lanceres via SoMe-marketing. Om projektet fortæller **AnnaLea Bertelsen** fra pladeselskabet Music For Dreams:



CITAT

"Støtten til projektet omkring Julie Pavon har været afgørende for at kunne løfte hendes visuelle og live-mæssige udtryk til et internationalt niveau. Gennem releasekoncerten og det dertilhørende indhold har vi ikke blot styrket hendes position på det tyske marked, men også opbygget værdifulde relationer, der rækker langt ind i fremtiden. For os som label og for Julie som kunstner giver denne form for opbakning den nødvendige ro til at tænke ambitiøst og langsigtet, og det danner fundamentet for at kunne bryde igennem på tværs af landegrænser."

KONKLUSION

"Europæiske Eksportophold med MXD" har været en virkelig værdsat indsats. Men ikke kun for de artister, der har været en del af projektet. Gennem de forskellige eksportophold oplevede MXD et meget tæt samarbejde mellem musikselskaberne og MXD, som har bidraget massivt til den rådgivning, MXD varetager med andre musikselskaber og artister. Den viden, der er blevet samlet op undervejs, er kommet mange andre artister til gode, og MXD har gjort sig mange dyrebare erfaringer i arbejdet med alternative formater for eksportfremstød.

Indsigterne, som MXD tager med sig fra "Europæiske Eksportophold med MXD", vil uden tvivl være at spore i MXD's fremtidige arbejde. Eksportopholdene har nemlig ikke blot skabt såvel øjeblikkelig som langsigtet værdi for de medvirkende artister og musikselskaber. De har også været et særdeles værdifuldt input til MXD's taktiske og strategiske arbejde.

Ekstrabevillingen gav MXD en sjælden mulighed for at afprøve og vurdere nye formater og samarbejdsformer i et omfang, der normalt ligger uden for organisationens ressourcer. Opholdene gav os således værdifulde erfaringer med at arbejde intenst og fokuseret med én artist ad gangen, herunder hvordan et tæt, dialogbaseret samarbejde med branchen fungerer bedst muligt.

Erfaringerne er vigtige, og de kommer til at præge måden, MXD fremadrettet tilrettelægger sit arbejde med kunstnere og musikselskaber på.

FOKUS PÅ *SANGSKRIVNING*



HVAD OG FOR HVEM?

Hvor vi herhjemme ofte har tendens til at fokusere på artisterne – altså dem, der fremfører musikken – så er der faktisk rigtig god grund til at rette blikket mod dem, der står bag den. Danmark har nemlig en perlerække af succesfulde producere og sangskrivere, der er dygtige inden for eksport. Derfor besluttede MXD sig for også at gennemføre projekter indenfor sangskrivning. Nedenfor beskrives det ene af indsatsens to projekter.

Når sangskrivning skal eksporteres, så foregår det ofte via såkaldte camps, hvor man samler en gruppe sangskrivere og producere, der i en kreativ session over nogle dage, gerne skulle ende ud med i fællesskab og på kryds og tværs, at skrive noget rigtigt godt, enten i en specifik genre eller endda med en specifik artist for øje.

FORMÅL

I London hersker der lige nu en heftig interesse for den hastigt voksende afrobeat-genre, og derfor gennemførte MXD i samarbejde med ROSA en afrobeat sangskrivercamp i London, hvor danske og britiske musikere kunne mødes for at udveksle erfaringer, skabe netværk og (forhåbentlig) skrive fremtidens internationale afrobeat-hits. På dansk jord har adskillige kvinder allerede sat et markant aftryk på genren, og det afspejledes i de danske deltagere, hvor 4 ud af 6 var kvinder.

Det blev til tre intense dage, der blev til i samarbejde med Runway Recording Studios og det London-baserede management- og pladeselskab The Fight Club.

INDSIGT

Camps som denne er naturligvis afhængig af, om der opstår kemi mellem musikerne indbyrdes, og det kan være meget afhængig af hvilke personligheder, der deltager. Men på skrivecamps rundt omkring i verden – i Los Angeles, i Seoul, i Stockholm – har MXD erfaret, at der også er forskellig skrivekultur fra land til land. Derfor var de musikere, der deltog på afrobeat-sangskrivercampen i London, ikke kun repræsentanter for deres eget talent. De repræsenterede også danske sangskrivere i

det hele taget – og spørger man deres britiske samarbejdspartnere, så gjorde de et rigtig godt indtryk:

CITAT

Helena Frosta, der er producer, fortæller således: *“Jeg havde en fantastisk oplevelse på campen. De danske kunstnere bragte så meget energi og gode vibes ind i sessionerne. Jeg har allerede arbejdet med nogle af kunstnerne uden for campen, og jeg ser frem til at fortsætte samarbejdet i fremtiden.”*

Tevin Crescen, som er producer, siger: *“Campen var helt fantastisk. Fra allerførste øjeblik var stemningen fyldt med kreativitet, hvilket førte til ikke bare vilde samarbejder, men også til, at der opstod nogle virkelig fine venskaber. Jeg er sikker på, at vores veje krydses igen meget snart.”*

Nardean, som er producer, supplerer: *“Der var så meget passion og god energi fra alle de danske deltagere – og et helt vanvittigt talentniveau!”*



INDSIGT

De danske artister kom også hjem med kufferten fuld af nye kontakter, gode oplevelser og en styrket position i deres felt. Sidstnævnte er særlig vigtig, da afrobeat-feltet er meget snævert herhjemme. Men snævert eller ej – som de engelske udtalelser også bakker op om – så er det stærkt.

CITAT

AGGi, som er dansk artist, fortæller således: *“Jeg har fået en masse gode nye kontakter i England og en række fede sange med hjem, som jeg glæder mig til at arbejde videre med. For mig har det været helt vildt inspirerende både at møde andre, der laver det samme som mig, men også at mærke, hvor stort et marked og et dedikeret community, der findes inden for den her genre, som jo stadig er ret underrepræsenteret i Danmark. Det har virkelig været amazing og jeg blev faktisk længere til i London til flere sessions med nogle af dem fra campen.”*

Allen Anjeh, dansk musiker, siger: *“Den her oplevelse var meget vigtig for mig som musiker, da det var første gang, jeg deltog i en sangskrivercamp. Mit hovedformål var at skabe meningsfulde og langvarige forbindelser, der kunne række ud over selve campen – og*

det lykkedes. De britiske deltagere gjorde processen endnu lettere, da de var utroligt imødekommende og velforberedte. Alt i alt føler jeg, at det var en fantastisk mulighed for os til at demonstrere vores arbejdsmoral.”

Carlio Yaboy, beskriver sin oplevelse sådan her: *“Campen har givet os det vildeste netværk med de bedste musikere i London, og den har åbnet øjnene for danske artister og producere hos de store kanoner i England. Siden Afrobeats Camp har jeg fortsat rejst frem og tilbage mellem London og København og har nu lavet flere sange med de største i branchen indenfor afrobeats i England. Det er i mine øjne fuldstændigt uvurderligt. Takket være jeres arbejde er det muligt at repræsentere Danmark på den globale scene!”*

KONKLUSION

Det er netop det, musikeksport kan. Gennem enkeltstående tiltag, som for eksempel en sangskrivercamp, kan en niche-genre i ét land vokse sig større og ud over sine egne grænser. Musikindustrien er en branche, der kræver en rigtig god portion tålmodighed, for det tager lang tid, årevis, at opbygge artister og publikum. Men når succes opstår, så er det ikke kun for enkeltindivider, så er det for hele teams, og i nogle tilfælde – som for eksempel dette – endda for hele genrer.



REFLEKSION

Carolina Echeverri har været ansvarlig for at omsætte ekstrabevillingen til praksis. Hun har defineret indsatsens fokus på kønsbalancen, gennemført et stort antal af indsatsens projekter og fulgt dem fra idéfase til realisering.

Hun opsummerer i et tilbageblik:

“It is not without difficulty that we bring this long period of highly diverse and barrier-breaking projects to a conclusion. It is equally impossible to fully contain the learnings and gains from all the work invested — not only by our small team, but especially by and for the industry and the artists who participated in each section and platform.

We are extremely grateful to have been given not only the resources and capacity, but also the trust to use our knowledge to innovate with a



CAROLINA ECHEVERRI

Carolina Echeverri er Senior Advisor i Music Export Denmark og har arbejdet for organisationen siden 2016. Med mere end 20 års erfaring fra musikbranchen bringer hun bred viden fra både den danske og internationale musikindustri.

Hun har blandt andet været Head of Marketing and PR hos Epitaph Records, arbejdet med international udvikling hos VOLCANO management, været lektor i Entrepreneurship and Cultural Business Studies på artistlinjen på RMC samt tidligere bestyrelsesmedlem i Another Life Community.

higher purpose beyond metrics. Our ambition has been to contribute to a more sustainable, resilient, and future-ready music industry — one that is better equipped to navigate technological shifts, economic pressure, and structural change.

These resources enabled us to challenge conventions, take meaningful risks, and develop platforms that have strengthened the industry through experimentation, investigation, community and creative thinking. The work has taught us all new methods, it has put women in the room, equipping them with the confidence and knowledge to lead. We have seen solidarity and representation grow where there was once scarcity. It has helped reshape the culture around learning and professional development — regardless of background, education, or gender.

And just as important, we have helped foster healthier, more connected professional communities — where individuals feel supported rather than isolated. Even small structural improvements can have lasting consequences. If this work has helped even a few managers, professionals and women remain longer in the industry, then it has also strengthened the foundation around the artists who depend on that long-term support for creating meaningful art.”

TAK

MXD - Music Export Denmark

