

MXD – ET OVERBLIK

MXD
MUSIC EXPORT DENMARK

AGENDA

Hvem og hvad er MXD?

Hvordan kommer man i gang med musikeksport? (Fokus på DIY som artist)

MXD'S MISSION

At øge eksporten af dansk professionel populærmusik (rock og pop).

At styrke både den kunstneriske udvikling og forretningsgrundlaget for danske kunstnere og musikselskaber.

OG HVORDAN KLARER MUSIKEKSPORTEN SIG?

Ifølge Dansk Musikomsætning 2017 udarbejdet af Rambøll: I 2017 blev musikeksporten opgjort til 890 mio. kr. og er steget med 89% siden 2012



LEDELSE

Bestyrelse:

IFPI – Søren K Thompson (PlayGround)

ROSA – Gunnar K Madsen

KODA – Martin Folmann

Roskilde Festival – Anders Wahrén

Direktør:

Thomas Rohde

3 HOVEDAKTIVITETER

Eksportstøtte (ca. 50 %)

Internationale projekter (ca. 40 %)

Videndeling og kommunikation (ca. 10 %)



EKSPORTSTØTTE

4 PULJER

Eksportstøtte til markedsudvikling

Dynamisk eksportstøtte til unikke markeds-muligheder ("hit-puljen", support jobs etc.)

Eksportstøtte til branchefolk

Eksportstøtte til branchefolk - Sangskrivning

HVORDAN VURDERES ANSØGNINGERNE?

MXD vurderer ikke kunsten, men hvor stærk forretningsplanen er:

- Realistisk vision? Og bidrager projektet til opfyldelse af visionen?
- Det forretningsmæssige set-up
- Realistiske og ambitiøse succeskriterier?
- **Markedspull**: Prominente samarbejdspartnere (selskaber og markederne osv. på eksportmarkederne kunstnere), momentum på



INTERNATIONALE PROJEKTER



NOGLE AF MXD'S PROJEKTER

Ja Ja Ja Club Nights i London og Berlin (Nomex)

Danish Night At Reeperbahn Festival

SPOT Festival

Sounds Like Roskilde

When Copenhell Freezes Over

Handelsmissioner (Tokyo, LA, Un Petit JuleNETWORKING, The Swedes Are Coming)

Etc.

A screenshot of a YouTube video player. The video is in black and white and shows a female singer performing on stage. She is wearing a white t-shirt with a large graphic of an eye and a shiny, sequined jacket. She is holding a microphone to her mouth and looking upwards. The background shows stage lighting and structural elements.



The Danish Night @ Reeperbahn Festival 2018



Se senere



Del



MXD
MUSIC EXPORT DENMARK

**REEPER
BAHN
FESTIVAL**

***HVORDAN KOMMER DU I GANG MED
AT EKSPORTERE DIN MUSIK?***

VALG AF MARKEDER

Hvilke markeder er de vigtigste i musikindustrien?

Hvilke markeder passer til min musik og karriere?

MARKEDER I

Begynd nærmarkederne:

UK taster maker og et centrum for industrien

Tyskland (80 mio. for vort dørtrin, god logistik)

Benelux (Holland mainstream, Belgien esoterisk)

Skandinavien – tidligere overset, nu i vækst

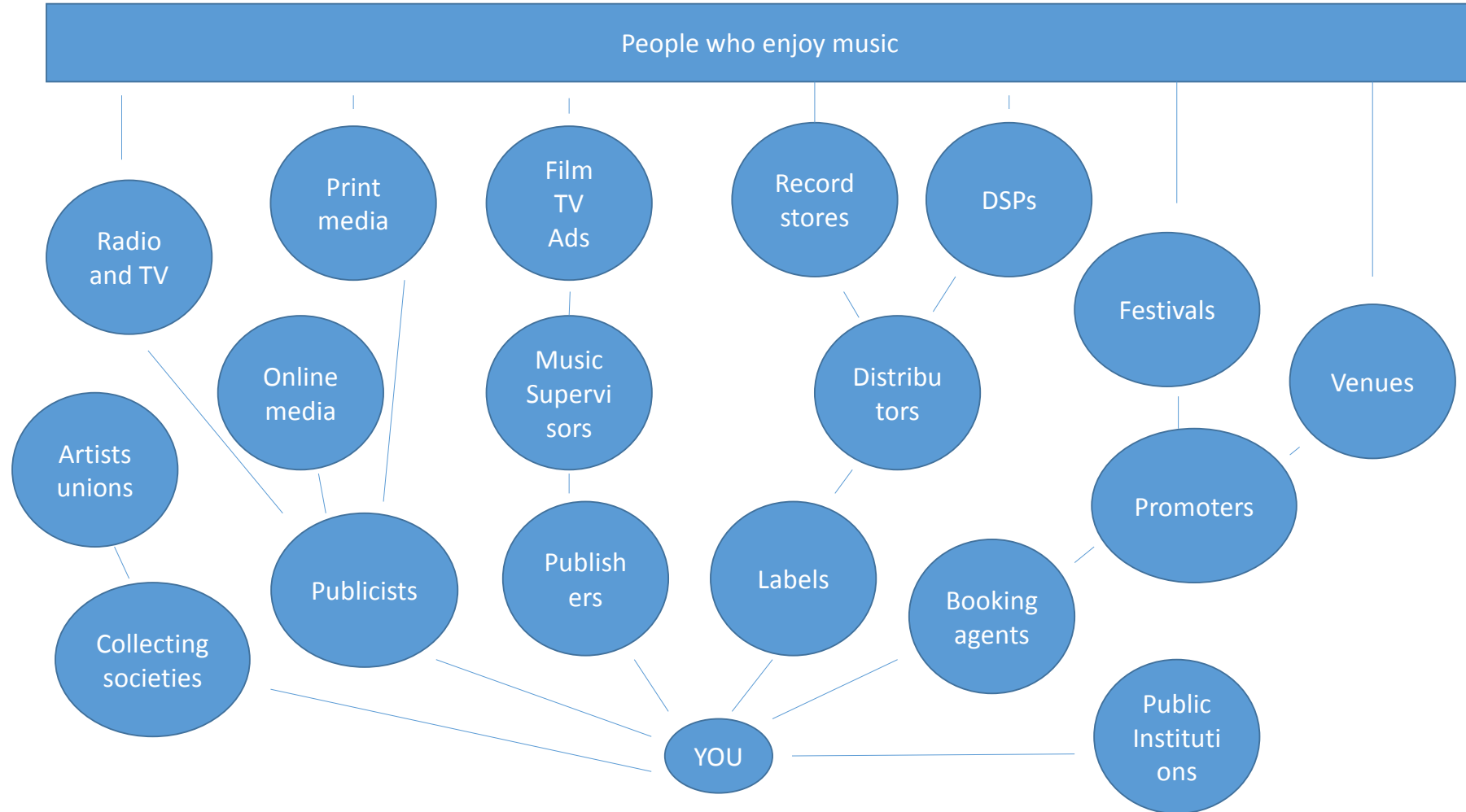
MARKEDER II

Når økonomi og fundament er på plads, kan du søge længere ud:

USA

Asien: Japan (nicher: jazz, folk, metal etc.), Kina (MXD mangler endnu at se forretningsmodellen)

SAM ~~ADVERTISING~~ ~~ADVERTISING~~



NETWORKING

Hvordan opbygger du et netværk?

Branchefestivaler

Research: hvem arbejder med musik der ligner min?

E-mail: Personlig – begynd med hvorfor ham/hende? (undgå det tilfældige pitch)

Ude på networking – overblik og din personlige kontaktdatabase

BRANCHEFESTIVALER I

Opgaven

Jobbet er ikke begrænset til koncerten

Du behøver ikke at optræde for at få et udbytte af en branchefestival

Delegat database

BRANCHEFESTIVALER II

Norden: SPOT, by:Larm, Where's The Music, Iceland Airwaves, Music & Media,
Tallinn Music Week

UK: The Great Escape

DE: Reeperbahn og C/O Pop

NL: Eurosonic

US: SXSW

SÅDAN GØR DE ANDRE

Ting, der virker

Selvudgiv – udvikl kunstnerens profil og fanbase (dvs. bevis casen), før du forhandler og afgiver rettigheder til fx label og forlag

Hyre PR-agent – når du skal på tour

Hyr en music lawyer (to roller: kontrakt og kontakt)

Engager dig i branchefestivaler