

MusicXport.nl 2010

Vanaf 2010 worden de programma's MusicXport.nl (gericht op de promotie en ondersteuning van artiesten) en MusicXport+ (gericht op het verwerven van internationale kennis en expertise van musicmanagers) gekoppeld tot een gecombineerd programma. Gedachte daarbij: geen internationaal kansrijke artiest, zonder dat deze ook vertegenwoordigd wordt door een internationaal deskundige manager en geen internationaal deskundig manager, zonder dat deze (een) internationaal kansrijke artiest(en) vertegenwoordigt. Het een kan kortom niet zonder het ander. Vandaar deze logische koppeling. Daarnaast zal MusicXport.nl voortaan strategischer werken, dat wil zeggen aan de hand van door managers/artiesten in te dienen jaarplannen. Ondersteuning zal daarmee niet langer voor individuele evenementen zijn, maar voor volledige jaren, bestaande uit een mix van componenten.

Hoe werkt het?

Tussen 1 september en 15 oktober kunnen managers een jaarplan indienen dat enerzijds betrekking heeft op de artiest(en) die zij vertegenwoordigen: wat gaat de act het komende jaar (kalenderjaar 2010) doen, waar (territoria), wanneer (jaarplanning), hoe, met welke instrumenten/middelen, en met welk uiteindelijk doel. Anderzijds dient dit jaarplan ook de rol van de manager zelf hierin te omschrijven: om rondom de artiest het eerder omschreven jaarplan te realiseren, dient de manager bepaalde kennis te vergaren, contacten op te doen, bezoeken af te leggen, etc. Ook hier geldt dat een gestructureerde en goed gemotiveerde weergave van beoogde activiteiten (incl. jaarplanning, aanpak, gewenste mogelijkheden/middelen, etc.) onderdeel uit moet maken van het jaarplan. Beide delen, ten aan zien van de artiest, en ten aanzien van de manager, dienen uiteraard op logische wijze in elkaars verlengde te liggen.

Tussen 15 oktober en eind november worden de ingediende jaarplannen beoordeeld door een MusicXport.nl-commissie, bestaande uit deskundigen uit het veld, ondersteund door de direct bij MusicXport betrokken coördinatoren. Uiterlijk 1 december krijgen alle indieners te horen of ze in 2010 in aanmerking komen voor ondersteuning vanuit MusicXport.nl en zo ja, voor welke onderdelen en in welke omvang. Vanaf 1 januari kunnen de beoogde acties dan in gang worden gezet.

Wat biedt MusicXport.nl?

Ondersteuning door MusicXport.nl is telkens maatwerk en dus afhankelijk van het eigen ingediende jaarplan. Subsidiering van geluidsopnamen, geluidsdragers, andersoortige fysieke promotiemiddelen (videoclips, websites, posters, foto's, etc.), reguliere tournees en festivaloptredens (dwz Toursupport) is niet (!) mogelijk.

Begeleiding/ondersteuning bij het elders aanvragen van subsidiemiddelen, voor zover mogelijk en bestaand, is wel een mogelijke vorm van ondersteuning.

Subsidiabele kosten ten aanzien van de artiest zijn:

1. De reiskosten (voor bandleden + maximaal 2 crewleden): dat wil zeggen de noodzakelijke vervoerskosten voor het bezoeken van het showcase-evenement (bijv. kosten visa, vlieg/treintickets, bushuur en brandstof). Alle reiskosten zijn op basis van gangbare *economy* prijzen.

2. De accommodatiekosten (voor bandleden + maximaal 2 crewleden): dat wil zeggen de kosten voor de overnachtingen op gangbaar *economy* niveau. De productiekosten: dat wil zeggen de noodzakelijke kosten voor het transport en/of de huur van backline/PA, belichting, inhuur en/of gages voor crewleden
3. Maximaal 50% van de aantoonbare marketing/promotie-investeringen, direct samenhangend met de betreffende showcase(s), met uitzondering van fysieke promotiemiddelen (cd's, posters, flyers, etc.).

Per showcase-evenement geldt een maximumondersteuning van € 3.000 in Europa en € 5.000 in de rest van de wereld.

Subsidiabele kosten ten aanzien van de manager zijn:

4. Bij showcase-evenementen: De reis- en accommodatiekosten (gangbare *economy* prijzen), plus de conferentieregistratie voor de manager, waarbij zij aangetekend dat met manager niet de tourmanager (= crewlid) wordt bedoeld.
5. Bij andersoortige (duidelijk toegelichte en relevante!) internationale (zaken)reizen en/of -afspraken: reis- en accommodatiekosten.
6. Bij internationale workshops/cursussen/masterclasses/opleidingen: reis- en accommodatiekosten, plus inschrijfkosten.

MusicXport.nl zal aan gehonoreerde aanvragers zo gedetailleerd als mogelijk kenbaar maken welke onderdelen van het ingediende jaarplan ondersteund c.q. gehonoreerd kunnen worden, zodat manager en artiest ruim van te voren gegarandeerd zijn van (gedeeltelijke) ondersteuning gedurende een geheel kalenderjaar. Dit zal in de vorm van een jaarcontract met de manager/artiest worden vastgelegd. Eventuele wijzigingen gedurende het jaar dienen tijdig gecommuniceerd te worden en worden opnieuw beoordeeld. Zij kunnen alsnog opnieuw worden goedgekeurd, maar dus ook worden afgewezen. Daarmee komt dan ook de eerdere toezegging te vervallen.

Jaarplannen dienen realistisch te zijn en niet geheel afhankelijk te zijn van MusicXport-ondersteuning. De daadwerkelijk toegezegde ondersteuning is van meerdere factoren afhankelijk en kan dan ook grote, danwel alleen kleinere delen van het ingediende jaarplan betreffen. In alle gevallen, ook wanneer maar gedeeltelijke ondersteuning kan worden toegezegd, is voorwaarde dat het originele jaarplan uiteindelijk daadwerkelijk en in zijn geheel zal worden uitgevoerd.

NB: Het is dus niet de bedoeling dat alleen de door MusicXport.nl ondersteunde elementen doorgang vinden en de rest van het jaarplan achterwege blijft. Dit kan aanleiding zijn de toegezegde ondersteuning alsnog te staken c.q. terug te vorderen. Dit zal echter altijd voorafgegaan worden door consultgesprekken waarin gekeken wordt naar het waarom van 'in gebrekeblijving', waarbij waar mogelijk meegedacht zal worden over mogelijke alternatieve oplossingen.

MusicXport.nl beoogt met deze nieuwe werkwijze tegelijkertijd ook een hoge mate van *flexibiliteit* in de uiteindelijke uitvoering mogelijk te maken. Gedurende een jaar dienen zich nu eenmaal onverwachte mogelijkheden aan, vinden noodzakelijke koerswijzigingen plaats, etc. Het is daarom verstandig in je plan weliswaar duidelijk en helder (d.w.z. concreet) te zijn, maar je niet teveel in nu nog niet vaststaande details te verliezen. Hou bijvoorbeeld zelf alvast de ruimte voor nog door te voeren (kleine) aanpassingen, naar aanleiding van nu nog niet bekend zijnde ontwikkelingen. MusicXport.nl zal in de uiteindelijke goedkeuring en verdere

monitoring ten aanzien van de daadwerkelijke uitvoering ook altijd naar redelijkheid rekening houden met 'normale' doorgevoerde aanpassingen van het plan.

Beschikbare MusicXport.nl-budgetten:

De volgende budgetten zijn beschikbaar voor 2010:

Artiesten/acts/bands: ·€ 200.000 (showcase/promotiecampagnes; NB: geen reguliere toursupport)

Managers: € 100.000 (deskundigheidsbevordering, w kbezoeken, netwerken)

Uitgaande van gemiddeld ongeveer 10 gehonoreerde jaarplannen in het programma, betekent dit per band een gemiddelde van mogelijk € 20.000  r ondersteuning, plus additioneel per manager een bedrag van €10.000. Dat kan uiteraard in de praktijk hoger of lager uitvallen, al naar gelang het ingediende plan.

NB: Per artiest geldt in alle gevallen een maximum toe te kennen ondersteuningsbudget van € 30.000 en per manager van € 15.000.

Afhankelijk van het aantal toegekende aanvragen en de mate van uitputting van het beschikbare budget zal MusicXport.nl begin 2010 bekend maken of er voldoende (financiële) ruimte is om in het voorjaar een extra indienperiode voor een zgn. tweede cyclus, gericht op de periode medio 2010-medio 2011, vast te stellen.

MusicXport.nl kan eventueel ook besluiten een gedeelte van het beschikbare budget te reserveren voor een zgn. 'wildcard' (d.w.z. een onverwachte, plotseling internationaal doorbrekende artiest) en/of zgn. collectieve NL-pop promotieactiviteiten, die niet direct specifiek aan bepaalde artiesten gekoppeld zijn.

Toetsing, criteria, definities:

Ingediende jaarplannen worden getoetst door een onafhankelijke, deskundige commissie, onder secretariële begeleiding van een of meerdere MusicXport-medewerkers. Het is evenwel de commissie die de uiteindelijke keuzes maakt. Dit gebeurt op basis van een aantal feitelijke criteria:

- *Voldoet de act/artiest aan de definitie 'internationaal kansrijk artiest' (zie onder)?*
- *Voldoet de manager/artiestenvertegenwoordiger/bandleider aan de definitie 'professioneel manager' (zie onder)?*
- *Betreffen de relevante onderdelen in het plan de beoogde periode (kalenderjaar)?*
- *Is er sprake van een evenwichtige en logische samenhang tussen de beschreven planonderdelen ten aanzien van enerzijds de carrièreontwikkeling van de artiest en anderzijds de daarvoor noodzakelijk geachte kennis/expertise/netwerkverbredende inspanningen door de desbetreffende manager?(beide elementen zijn verplichten dienen dus met elkaar in samenhang te zijn.)*
- *Zijn de onderdelen van het plan realistisch, haalbaar?*
- *Is het plan professioneel en deskundig van opzet?*
- *Is de omvang van het plan - en de daarvoor beoogde financiering - in reële verhouding tot de huidige status van de artiest/act en wat deze artiest/act binnen het beoogde jaar realistischerwijs zou kunnen bereiken?*

- *Zijn betrokken partijen, als ook bestaande, dan wel beoogde partners, relaties, contacten, netwerken, etc. in voldoende mate serieus en 'committed' en daarnaast ook van voldoende relevantie en niveau?*
- *Is de eigen bijdrage van act/artiest en manager aan het plan, zowel financieel, als ook ten aanzien van inzet, tijdsbesteding, etc. van dusdanige omvang en niveau, dat dit voldoende vertrouwen biedt, voor wat betreft het eigen 'commitment' aan het plan?*

Alleen acts/artiesten/bands en managers/artiestenvertegenwoordigers/bandleiders die voldoen aan de navolgende definities van zgn. 'internationaal kansrijk artiest' en 'professioneel manager' kunnen in aanmerking komen voor langetermijn ondersteuning door MusicXport.nl:

Definitie 'internationaal kansrijk artiest':

- Een artiest die aantoonbaar al gedurende meer dan een jaar professioneel werkt; over een professionele omgeving beschikt (deskundig en professioneel manager, label, boeker, evt. publisher, etc.); beschikt over professionele 'tools' (officieel gereleasde geluidsdragers, videoclip(s), website, overig promotiemateriaal, etc.); respectabele en relevante (bij voorkeur ook internationale) podiumervaring heeft; diverse relevante en serieuze aanknopingspunten en partners heeft in beoogde doellanden; in ruime mate volledig beschikbaar is voor beoogde internationale activiteiten; ten aanzien van zijn/haar muziek aantoonbare internationale waardering heeft ervaren van relevante 'decision makers' als (muziek)media (bijv. recensies), muziekindustrieprofessionals, etc.

Definitie 'professioneel manager':

- Een manager die een of meerdere kansrijke artiesten (contractueel) onder zijn/haar hoede heeft; (geregistreerd) zelfstandig werkzaam is, dan wel in dienst is bij een erkend musicmanagement; aantoonbare eerdere ervaring heeft opgedaan met o.a. albumreleases en internationale campagnes; beschikt over (basis)kennis van alle professionele facetten van het managementvak; minstens 0,5 fte beschikbaar is voor zijn/haar managementtaken en in staat is een gedegen, professioneel jaarplan op te stellen voor zijn/haar artiesten.
- De commissie kan in het geval van een zgn. 'zelfmanagende' artiest c.q. bandleider, in bepaalde gevallen afwijken van bovengenoemde definitie en besluiten ook een artiest/bandleider in aanmerking te laten komen voor managementsupport. Dit is afhankelijk van de specifieke situatie en ter beoordeling aan de commissie.

Hoe ziet een jaarplan er uit?:

Een jaarplan schrijf je naar eigen inzicht. Daar is geen model voor. Ook de omvang bepaal je zelf, al is het natuurlijk wel van belang dat alles er in staat en dat een en ander een professionele en weldoordachte indruk maakt op de selectiecommissie. Een bijbehorende begroting kan een jaar van te voren natuurlijk nooit erg concreet en gedetailleerd zijn. Een realistische inschatting is echter goed te maken.

Wat staat er zeker in:

- omschrijving van de artiest, vooral wat betreft huidige status (in Nederland, in het buitenland: eerdere ervaring, gerealiseerde albumverkoop, concerten, media-aandacht, bestaande contracten in binnen- en buitenland, etc.
- Missie: wat wil de artiest/act bereiken (in bijv. de komende vijf of tien jaar)
- Wat?: de concrete doelstelling voor het komende jaar (let op dat deze SMART is: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden)
- Hoe?: de planning: het doelland(en), welke acties/campagnes, welke inspanningen
- Omschrijving van de manager: eerdere ervaring, opleiding, internationale kennis/contacten, andere bezigheden, etc.
- Rol van de manager bij realiseren doelstelling: benodigde acties, activiteiten, gewenste contacten, benodigde kennisverdieping, etc.
- Tijdsplan door het jaar heen: wat in welke maand?
- Ruwe begroting: inschatting van te verwachten kosten

Vervolgondersteuning: 2011 en verder:

Een carrière duurt in de regel langer dan een jaar. Ondersteuning is vaak ook langer dan een jaar gewenst. MusicXport.nl zal in deze vorm zeker nog bestaan t/m 2012. Deelname in 2010 sluit deelname in 2011 of 2012 zeker niet uit. Een goede vertaling van het jaarplan naar de praktijk en een goede participatie van zowel artiest als manager maakt een vervolgtraject uiteraard alleen maar kansrijker.

Nulmeting/monitoring:

Aangezien MusicXport.nl door haar subsidiënten (OCW, EZ en Buma Stemra) verplicht is een gedegen effectmeting te verzorgen, zal van alle deelnemende artiesten en managers bij aanvang een zgn. nulmeting worden gedaan. Deze zal in kaart brengen wat de professionele status (omzet, naamsbekendheid, etc.) en het (kennis-, expertise-)niveau van beiden is voorafgaande aan de ondersteuning vanuit MusicXport.nl. Na afloop van het desbetreffende jaar waarin ondersteuning heft plaatsgevonden, vindt opnieuw een dergelijke meting plaats. Deelname aan deze metingen is verplicht. Hetzelfde geldt uiteraard voor het verstrekken van de gewenste gegevens. MusicXport.nl zal hier gegarandeerd vertrouwelijk mee om gaan.

Coaching/begeleiding:

MusicXport.nl beperkt zich niet tot het goedkeuren en financieren van onderdelen uit de ingediende plannen. Om een uiteindelijk zo hoog mogelijk rendement te bewerkstelligen zal door het jaar heen sprake zijn van begeleiding/coaching. De mate waarin en manier waarop is uiteraard mede afhankelijk van het niveau en de status van respectievelijk manager en artiest in kwestie. Hoe onervarener, hoe intensiever het coachingstraject. Andersom zal een internationaal zeer ervaren manager geen coaching behoeven. Hier zal een en ander zich beperken tot tussentijdse evaluatiegesprekken.

Theoretisch traject:

Omdat het oorspronkelijke ‘managersprogramma’ MusicXport+ een substantieel onderdeel vormt van dit gecombineerde MusicXport.nl *nieuwe stijl*, is ‘*het internationaal op een hoger en concurrerender niveau brengen van Music Management in Nederland*’ nog altijd een van de kerndoelstellingen van dit programma.

De realisatie daarvan valt op te delen in een praktische en theoretische component. De praktische component bestaat uit het opdoen van internationale kennis, ervaring, expertise en - bovenal ook – contacten, door de manager/vertegenwoordiger van de artiest(en) in kwestie. Dit gebeurt dus via de ondersteuning van MusicXport.nl van genoemde jaarplannen: het brengen van werkbezoeken, bezoeken van internationale netwerkmomenten en showcase-conventies en andere relevante activiteiten. Een onmisbare bron van praktijkervaring.

Minstens even belangrijk is echter de theoretische kennis. Het is essentieel als professioneel manager dat je in ruim voldoende mate op de hoogte bent van alle facetten die een rol spelen rondom het managen van een artiest: kennis van de industrie, van auteursrecht, van andere relevante geldstromen, van contracten, van internationale fiscale kwesties, etc. etc. In Nederland zijn er diverse cursussen en zelfs opleidingen die zich hier mee bezig houden, maar tot op heden nog niet op het ‘internationale’ niveau dat wij met dit programma voor ogen hebben: een niveau waarmee direct internationaal concurrerend kan worden ‘gemanaged’. MusicXport.nl gaat daarom nu een dergelijk traject opzetten in samenwerking met bureau Maxanter (ook betrokken bij o.a. de managementopleiding van de Rock Academie).

Het doel van dit traject voor artist managers kan in één zin worden samengevat: “Het verwerven van kennis, vaardigheden en een attitude om succesvol te kunnen opereren in de internationale muziekindustrie als artist manager.”

Met andere woorden, het gaat in de opleiding om het opbouwen door de cursisten van essentiële competenties, nodig om in de internationale entertainmentwereld professioneel te kunnen opereren. Binnen die wereld moeten de deelnemers aan de opleiding hun functioneren optimaliseren op basis van de verworven competenties. Het is zowel “all you need to know about the music business”, als het trainen van managementvaardigheden, die eveneens onontbeerlijk zijn om te slagen als manager. Dit alles moet leiden tot een professionele, zelfverzekerde attitude van een artist manager, die zijn artiesten optimaal begeleidt in de complexe mondiale entertainmentbranche.

Speciaal voor dit traject (12 aaneensluitende weken, een dagdeel per week) zullen docenten worden geselecteerd op basis van hun specifieke vakkennis en praktijkervaring. Deze zullen in veel gevallen in het buitenland gezocht moeten worden. Het traject zal worden opgebouwd rondom zes hoofdthema’s:

1) Copyright & collecting societies

In deze module wordt dieper ingegaan op de mondiale status van het auteursrecht, de wetgeving en de collecting societies. Het doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- De verschillen in wetgeving tussen landen en continenten en de mogelijke gevaren die zitten in het zakendoen met deze landen.
- De verschillen in soorten collecting societies alsmede het mandaat waarbinnen ze werken. Zo komt het verschil tussen Europa, VS en Zuid- Oost Azië aan bod.
- De aandachtspunten waar men op moet letten in het aangaan van deals met partijen in deze landen of continenten.
- De te verwachte geldstromen die passen bij bepaalde deals en continenten.

2) Digital deals & distribution

In deze module wordt dieper ingegaan op de huidige status en de ontwikkelingen in de nabije toekomst mbt digitaal consumeren van content. Het doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- Het grote kader waarbinnen het consumentengedrag en de daaruit voortvloeiende muziekconsumptie verandert.
- De veranderende businessmodellen die passen bij digitale consumptie
- De veranderende structuren en rollen van markt dominante partijen vanuit het traditionele businessmodel .
- De rol van technologische vernieuwing en hardware leveranciers van digitale infrastructuur en toegepaste technische producten.
- De diverse soorten geldstromen die gecreëerd kunnen worden.
- De soorten deals die in dit kader gedaan kunnen worden alsmede de selectie van huidige en toekomstig interessante spelers in de markt.

3) The Worldfamous Artist

In deze module wordt dieper ingegaan op het bouwen van een mondiale carrière als superster waarbij de artiest als merk mondiaal moet worden geëxponeerd en commercieel geëxploiteerd. Het doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- Alle facetten die komen kijken bij het bouwen van een mondiaal sterk merk.
- Welke bouwstenen en partijen zijn essentieel bij het creëren van internationaal succes.
- Welk internationaal netwerk wordt gebruik gemaakt bij het uitrollen van de campagne en welke businessmodellen en marges zijn hierin opgenomen.
- Welke alternatieve strategieën en routes zijn er te ontwikkelen in het bouwen aan dit merk.
- Welk soort contracten ligt ten grondslag aan de campagne
- Welke marketing principes worden gebruikt.

4) Contract analyses and negotiating

In deze module wordt dieper ingegaan op de diverse soorten contracten die er internationaal gebruikt worden. Het papier vormt de verdere uitwerking van een basisdeal. Het doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- De verschillen in rechtssystemen (basaal)
- De Engelstalige formuleringen
- De aandachtspunten die horen bij diverse soorten contracten.
- De verschillende soorten deals
- Die aspecten waarover onderhandeld kan worden (dealmakers/dealbreakers)
- Onderhandelingsgebruiken in andere werelden

5) Making money with a song

In deze module wordt dieper ingegaan op de diverse exploitatie routes die specifiek liggen bij de song ipv de artiest. Het doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- De publisher in de internationale context
- Co-writer, writers weekends etc.
- De exploitatie van andermans repertoire in internationale context.
- Sync deals en geldstromen
- Het verhandelen van catalogi.

6) Artists & Taxes

In deze module wordt dieper ingegaan op de fiscale aspecten rondom de artiest en manager. Hij doel is de cursist kennis te laten nemen van:

- De behandeling en fiscale mogelijkheden van live geldstromen
- De behandeling en fiscale mogelijkheden van contentgeldstromen
- De behandeling en fiscale mogelijkheden van auteursrechtgelden
- De diverse belastingverdragen etc.
- De keuzen die gemaakt kunnen worden om lokaal eigen bedrijfsstructuren op te zetten.

NB: Het volgen van het theoretisch traject is verplicht voor artist managers die middels een jaarplan willen participeren in MusicXport.nl. Bij aantoonbaar aanwezige kennis/expertise op deelonderwerpen kan evenwel vrijstelling worden gegeven. Het herhaald onaangekondigd, dan wel zonder goede reden afwezig zijn bij dagdelen van het theoretisch traject kan leiden tot het volledig stopzetten van MusicXport-ondersteuning van het ingediende jaartraject. Als manager benadeel je daarmee dus direct ook je eigen artiest.

De afzonderlijke modules van het theoretische traject zijn in overleg ook bij te wonen door andere geïnteresseerde managers of managers-in-opleiding. Hiervoor zal dan mogelijk wel een vergoeding in rekening worden gebracht. Daarnaast zal sprake moeten zijn van voldoende basiskennis en instroomniveau. Dit zal vooraf beoordeeld worden door de coördinator van het theoretische traject.

Tenslotte:

Het begint allemaal met het schrijven en indienen van een realistisch jaarplan. Hoe na een uiteindelijke toekenning de exacte invulling van het daaropvolgende jaar er qua theoretisch traject, nulmeting, coaching, begeleiding en ondersteuning er in de praktijk uiteindelijk uit zal komen te zien, zal deels verder worden ingevuld tijdens de eerste coachinggesprekken en zal van artiest/manager tot artiest/manager kunnen verschillen. Desalniettemin kun je daar indien toch al gewent nu ook al meer over vragen in een gesprek met een van de MusicXport-medewerkers. Contact: Robbert Tilli (tel: 020 344 6050 / email: robbert@mcn.nl).

Met het indienen van een jaarplan bij MusicXport.nl verklaart indiener zich akkoord met de werkwijze van MusicXport.nl en accepteert hij/zij dat het aan de door MusicXport.nl ingestelde commissie is een oordeel te vormen en uiteindelijk besluit te nemen. Over afgewezen jaarplannen kan na afloop gecommuniceerd worden, maar indiener accepteert dat, ook na een eventuele heroverweging, het finale oordeel altijd aan MusicXport.nl is.