Muziek Centrum Nederland

MCN musicXport.nl opent inschrijfronde jaarplannen voor 2011

MCN zet MusicXport.nl en MusicXport+ in 2011 voort onder de naam MCN MusicXport.nl.

MCN MusicXport.nl bestaat uit de volgende onderdelen:

A) MusicXport.nl regeling (MXP): op basis van businessplannen en een aantal criteria t.a.v. professionaliteit en 'export-fähigkeit' worden een aantal groepen en hun managers geselecteerd die op onderdelen ondersteund kunnen worden. Het betreft hier in de regel ondersteuning op showcase-events en bijbehorende marketing-inspanningen.

B) Promotie- & netwerkcampagne: op een aantal voor de hand liggende showcase-events (bijvoorbeeld Classical Music America, ISPA, DCMM) organiseert MCN MusicXport.nl promotie- en/of netwerkactiviteiten (als bijv. een stand, meet & greet-sessies, promotiecampagnes, etc.)

C) MusicXport Plus (MXP+): Expertise/educatie: MCN MusicXport.nl organiseert een coaching/opleidings/expertisetraject, primair gericht op de managers van geselecteerde MusicXport-groepen.

Hoe werkt het?
In een vooraf opgegeven periode (wordt tzt aangekondigd) kunnen managers een twee jarenplan indienen dat enerzijds betrekking heeft op de artiest(en) die zij vertegenwoordigen: wat gaat de act het komende jaar (een bepaald kalenderjaar, of seizoen) 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 aanzien van de artiest, en ten aanzien van de manager, dienen uiteraard op logische wijze in elkaars verlengde te liggen.

Tenslotte worden de ingediende jaarplannen beoordeeld door een externe MusicXport.nl-commissie, bestaande uit deskundigen uit het veld, ondersteund door de direct bij MusicXport betrokken coördinatoren. Vervolgens krijgen alle indieners te horen of ze in het opgegeven jaar in aanmerking komen voor ondersteuning vanuit MusicXport.nl en zo ja, voor welke onderdelen en in welke omvang. Vanaf het vooraf bepaalde moment kunnen de beoogde acties dan met terugwerkende kracht in gang worden gezet.

Wat biedt MusicXport.nl?
Ondersteuning door MusicXport.nl is telkens maatwerk en dus afhankelijk van het eigen ingediende jaarplan. Financiering van geluidsopnamen, geluidsdragers, andersoortige fysieke promotiemiddelen (videoclips, websites, posters, foto's, etc.), reguliere tournees en festivaloptredens is niet (!) mogelijk. Tenzij deze momenten worden uitgebuit als showcase evenement, om extra publiciteit te genereren en gericht zijn ingepast in de strategie van het jaarplan.
Begeleiding/ondersteuning bij het elders aanvragen van subsidiemiddelen, voor zover mogelijk en bestaand, is wel een mogelijke vorm van ondersteuning.

Muziek Centrum Nederland

Declarabele kosten ten aanzien van de artiest zijn:

1. De reiskosten: 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: 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 instrumenten.
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 € 2.000 in Europa en € 4.000 in de rest van de wereld.

Declarabele 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 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, dan wel 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 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. Houd 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.

Maximale ondersteuning:

Een indiener kan per ronde maximaal € 7.500 financiële ondersteuning toegekend krijgen voor het artiest-gedeelte en eveneens maximaal € 5.000 financiële ondersteuning toegekend krijgen voor het manager-gedeelte. Het is echter toegestaan hogere (gespecificeerde) bedragen in je plan op te voeren. In dat geval zal de commissie i.o.m. MCN beslissen welke onderdelen wel, en welke onderdelen uiteindelijk niet voor ondersteuning in aanmerking komen.

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 verplicht en 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 meerdere jaren 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 (nooit meer dan 3000 woorden), 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.

INHOUD
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 3 of 5 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.
- Tijdspad door het jaar heen: wat in welke maand?
- Ruwe begroting: inschatting van te verwachten kosten
- Laat bestaande de omzetten zien naast de te verwachten omzetten in de doelmarkt.
- Laat ook on-line marketing zien.
- Geef voor je internationale partners aan wat zij extra kunnen doen door het inzetten van MXP-budget.

VORM

- Een plan is, exclusief bijlagen zoals een begroting, maximaal 3.000 woorden lang.
- Indieners maken gebruik van het op deze site ook downloadbare begrotingsformulier.

Vervolgondersteuning: 2012

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 2011 sluit deelname in 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/eindmeting:

Aangezien MusicXport.nl door haar subsidiënten 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.
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 (6 lesdagen, gelijkelijk verdeeld over het jaar; 18-24 dagdelen in totaal) zullen docenten worden geselecteerd op basis van hun specifieke vakkennis en praktijkervaring.

Tijdens grote conferenties op nationale bodem als bijvoorbeeld Dag van de Klassieke Muziek kan het gebeuren dat er een masterclass of keynote speech wordt aangeboden door MCN musicXport.nl.

NB: Het volgen van het theoretisch traject is verplicht voor artist managers die middels een jaarplan willen participeren in MCN 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. Wel zal er sprake moeten zijn van voldoende basiskennis en instroomniveau. Dit zal vooraf beoordeeld worden door de coördinator van het theoretische traject, alsmede de coach.

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 gewenst nu ook al meer over vragen in een gesprek met een van de MusicXport-medewerkers. U kunt vanaf het moment van bekendmaking door MCN uw plannen indienen en meer informatie verkrijgen bij: Job Spierings tel. 020 344 6075 / job@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.