

# Ingrediënten voor de toekomst van vlaamse muziek in het buitenland

Hoe creëren we samen meer kansen voor muziek uit Vlaanderen in het buitenland? En wat is daarvoor nodig?

In 2024 wil de Werkgroep Internationalisering binnen het MuziekOverleg een nieuw exportplan voorleggen aan de minister van Cultuur en de Vlaamse regering. Internationalisering staat hoog op de prioriteitenlijst van veel stakeholders in de sector, maar het ontbreekt nog aan een duidelijke, eengemaakte stem die het muziekbeleid kan voeden. Hoe kunnen we samenwerken en samen investeren in een plan dat de toekomst voor onze artiesten in het buitenland op lange termijn verzekert?

De werkgroep voerde sinds 2022 tal van gesprekken: met sommigen van jullie, maar ook met buitenlandse exportbureaus die als fundament kunnen dienen voor een eigen centraal punt waar kennis, expertise, middelen en data worden samengebracht.

Tijd nu om die gesprekken verder te laden. Op 25 september kwamen ruim 50 professionals samen om met elkaar verder te praten over de koers van ons plan. Want nog meer dan dat het beleid ons hoort, is het belangrijk dat dit plan omarmd wordt door ieder lid van onze sector. Deze tekst is een bundeling van de belangrijkste inzichten die we samen verzamelden en zal de basis vormen voor het vervolg van ons schrijven. Creative Consultancy bureau Cornelis Serveert begeleidde de sessie en vatte de oogst in tekst.



Foto: Jeroen Bossee

## (artistieke) waarde

“ik heb de chance geholpen te worden door een professioneel netwerk in een land dat de artistieke waarde en de economische opportuniteiten van popmuziek inziet.”

– meskerem mees, in 'post uit de toekomst'

We trekken in België veel te weinig de economische kaart. We durven ons product, muziek, niet om te zetten in economische waarde. Doen we dat omdat we niet trots genoeg zijn op wat we te bieden hebben, of omdat we bang zijn dat economisch denken afbreuk doet aan onze artistieke eigenheid? Één ding is zeker: zo lang we niet durven te kwantificeren, kunnen onze overheid en andere potentiële investeerders onze muziek ook niet zien als een goede investering, maar vooral als een kost.

### do's

- Willen we het perspectief van de overheid op muziek veranderen, dan moeten we met data inzichtelijk maken wat ons huidig exportbeleid betekent op cultureel en economisch vlak.
- Om die data gericht te verzamelen, moeten we parameters/criteria ontwikkelen om onze economische en culturele waarde aan af te meten.

- Durf muziek zelf ook te bekijken als een potentieel economisch product. Dat betekent niet dat je je muziek, net zoals bierbrouwers met de smaak van hun bier doen, moet aanpassen aan de afzetmarkt. Maar het is wel belangrijk dat je je bewust bent van de economische realiteit als je aanspraak wil maken op bepaalde gelden.
- We moeten verder denken dan het beleidsdomein Cultuur.
- We mogen zelf ook wat zichtbaarder trots zijn. Muziek is wel degelijk een goede investering.

“centralisering d’office.”

- deelnemer

## exportbureau

En of er kennis, expertise en middelen in onze sector aanwezig zijn. Maar alles is zo versnipperd, er is te weinig interactie tussen de verschillende spelers die onze artiesten in het buitenland succesvol kunnen maken. Iedereen heeft zijn eigen agenda, zelfs los van het financiële. Als we alle aanwezige expertise, middelen en data verenigen, kunnen we alles beter opvolgen, kennis sneller delen en onze internationale slagkracht versterken. Feit blijft dat Vlaanderen geen exportbureau heeft en dat in tegenstelling tot zowat alle Europese landen of regio’s.

### do’s

- Geen versnippering meer van de beschikbare budgetten, maar een centraal punt, een exportbureau, waar alle middelen verzameld worden en van waaruit beleid gemaakt wordt. Hou hierbij rekening met verschillende genres en niveaus, beoordelingssystemen, criteria en aangepaste instrumenten waar zowel artiesten als hun omkadering de vruchten van kunnen plukken. Dat exportfonds kan onafhankelijk werken en de vrijheid krijgen om waar dan ook geld op te halen.
- Betrek experts uit binnen- en buitenland, uit de sector maar ook daarbuiten, zodat je expertise en een onafhankelijk perspectief verenigt.
- Maak ruimte voor artiesten én omkadering om hun verhaal kwijt te kunnen. Vaak weten ze niet eens waar te beginnen. Het exportbureau kan hen meteen in de juiste richting sturen.
- Denk niet alleen vanuit het live-gebeuren.
- Stimuleer ook ondernemerschap en professionalisering van de sector.

- Zoek de juiste buitenlandse spelers en partners om de exportkansen van onze artiesten te vergroten en faciliteer het versterken van internationale netwerken. Van daaruit kunnen vervolgens weer nieuwe samenwerkingen ontstaan
- Overweeg een opsplitsing tussen klassieke en niet-klassieke muziek. De klassieke sector herkent de noden maar werkt volgens een andere dynamiek.

## communautaire kwesties

Onze staatsstructuur is wat hij is, maar die communautaire versnippering is wel een handicap naar het buitenland toe. De voorkeur gaat uit naar een Belgisch exportbureau met een Vlaamse en Waalse vleugel. Zo kunnen we wel met een Belgisch merk naar buiten treden, zonder afbreuk te doen aan de bevoegdheden van de gemeenschappen.

### do’s

- We moeten mogelijkheden onderzoeken om verbindingen te leggen tussen de twee taalgemeenschappen en het federaal niveau.
- Laat ons kijken naar bestaande samenwerkingsakkoorden tussen de gemeenschappen. We kunnen ze als springplank gebruiken voor een culturele economie, zodat we in het kader van internationalisering wel samen naar buiten kunnen treden.
- Er bestaan al nauwe samenwerkingen tussen Vlaanderen en Wallonië, zoals Belgium Booms, een merk dat ingezet wordt op showcasefestivals, muziekbeurzen, netwerkevents of bezoekersprogramma’s. Laat ons die samenwerkingen verder versterken, zowel qua budgetten als knowhow.

“zitten buitenlandse partners wel te wachten op een vlaams en een waals exportbureau?”

- Deelnemer

# financiering

“er is op zoveel plekken financiering te vinden. maar wat is óns vertrekpunt?”

- deelnemer

Allemaal goed en wel, internationaliseren, maar op dit moment laat het artiesten en hun omkadering vaak achter met een financiële put. Er is nood aan gerichte financiële middelen en fiscale stimuli van de overheid, maar ook de sector moet nadenken hoe ze het exportbudget kunnen verruimen. We moeten hierbij streven naar een gezonde financieringsmix waarin ook privé gelden en sponsoring een plek hebben.

## do's

- We moeten eerst kijken naar wat wij als sector willen, pas daarna naar op welke politieke niveaus die wensen doorwerken en waar we vervolgens geld kunnen ophalen.
- Er zou een manier moeten zijn om privé geld te introduceren in onze sector.
- Er is nood aan fiscale instrumenten die investeringen aantrekkelijk maken. In Frankrijk is er bv. een belastingkrediet voor investeringen in opnames, in Vlaanderen bestaat een belastingkrediet voor investeringen in O&O. Het opgelopen verlies kan je recupereren in de vorm van een belastingkrediet.
- Verruim de tax shelter naar het volledige muziekveld, met focus op internationalisering.
- Laat ons werken aan alternatieve financieringsvormen. Denk aan een investeringshefboom waar in geval van winst een deel van de subsidie terug naar de exportmiddelen vloeit of bestudeer het Franse model waar een deel van de internationale middelen komt uit een bijdrage van een tax op ticketinkomsten.
- Ook een voorstel om een heffing in te voeren op streaming abonnementen wordt er momenteel besproken. Die inkomsten zouden terug vloeien naar het exportbudget van CNM.

# subsidies

Voor subsidies geldt dat hoe meer dossiers je hebt geschreven, hoe beter je de taal spreekt, hoe meer je dossiers opleveren. Zo bekom je dan weer de financiële ruimte om iemand dedicated aan dossiers te laten werken, enzovoort. Dat is heel wat anders dan

een artiest of manager die het schrijfwerk in de marge doet. De timing van aanvragen en toekenningen werkt bovendien heel anders dan de timelines die in de muzieksector gelden. Je weet vaak pas (te) laat of je geld toegekend krijgt.

## do's

- Creëer export-instrumenten die aangepast zijn aan de realiteit van de muzieksector.
- De aanvraagtermijn voor subsidies ligt te ver naar voor. Er is behoefte aan kortere doorlooptijden en spoedprocedures.
- Verlaag de planlast voor de subsidie-aanvrager. De procedures moeten laagdrempeliger worden, zeker voor beginnende artiesten die nog volop hun weg zoeken in de sector.
- In het exportbureau kan ook een aanspreekpunt voor subsidieaanvragen ingebed worden.
- Er moet een exhaustief overzicht komen van welke artiesten of instanties in aanmerking komen voor welke subsidies.

“de uren die we nu investeren in het indienen van subsidiedossiers verdienen we amper terug.”

- deelnemer



Foto: Jeroen Bossee

# start-up/ scale-up

”niet alleen beginnende artiesten kunnen subsidies krijgen. ook artiesten die al naam hebben gemaakt komen in aanmerking voor subsidies op maat.”

- meskerem mees, in 'post uit de toekomst'

Hoe kunnen we inzetten op potentiële succesverhalen en tegelijk oog hebben voor niveauverschillen, met aangepaste instrumenten?

## do's

- Basisondersteuning voor iedereen. Op voorwaarde dat objectief beoordeeld wordt welk exportproduct de meeste kans maakt om internationaal door te breken mits de juiste ondersteuning.
- Laat ons een getrappt systeem ontwikkelen dat zowel artiesten ondersteunt die hun eerste stappen zetten als gevestigde waarden, met aangepaste instrumenten.
- We moeten af van het idee dat je eerst thuis kampioen moet spelen voor je verder kijkt. Sommige muziek slaat nu eenmaal beter aan in het buitenland.

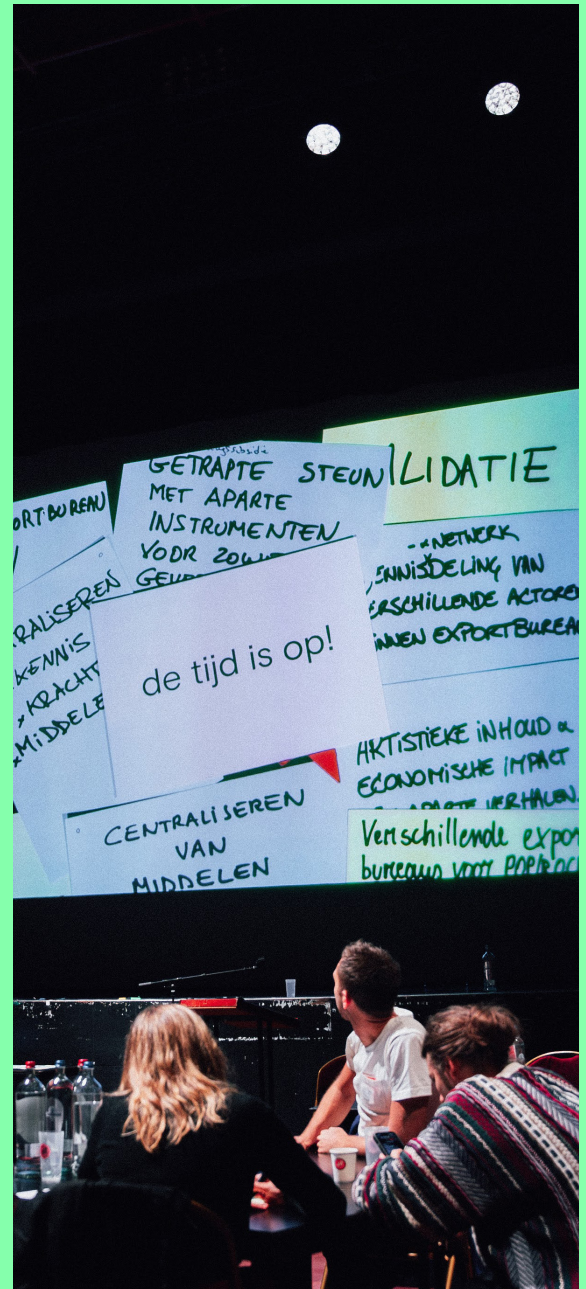


Foto: Jeroen Bossee

## colofon

Dit overzicht is gebaseerd op de input die we verzamelden tijdens de strategische sessie: 'Naar een Vlaams model voor muziekexport', een initiatief van VI.BE en het MuziekOverleg op 25 september 2023 in de Ancienne Belgique. Onderdeel van de sessie bestond uit een denkoefening over de gedroomde toekomstige situatie. Ter inspiratie droeg Meskerem Mees een brief voor: 'Post uit de Toekomst', waarin ze schetst welke stappen we als sector in 2033 hebben gezet. Creative Consultancy Cornelis Serveert stond garant voor de begeleiding van de sessie en het bundelen van de inzichten.

Dit overzicht pretendeert geenszins volledig te zijn en sluit aanvullende perspectieven niet uit. De opgenomen ingrediënten werden aangedragen door de deelnemers. Aan deze verzameling kunnen geen rechten worden ontleend.