



Evaluatie Upstream: Music

In opdracht van:

Fonds Podiumkunsten

Project:

2021.043

Publicatienummer:

2021.043.2125

Datum:

Utrecht, 26 augustus 2021

Auteurs:

ir. Jasper Veldman
Anna Grond MSc.
Dr. Max Kemman
Pim Verhagen MSc.

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	4
1 Introductie.....	5
1.1 Aanleiding.....	5
1.2 Onderzoeksvragen	5
1.3 Onderzoekskader.....	6
1.4 Gebruikte aanpak en methoden	6
1.5 Leeswijzer	7
2 Upstream: Music	8
2.1 De regeling	8
2.2 De aanvragen.....	9
3 Activiteiten en effecten van Upstream: Music	14
3.1 Gerealiseerde activiteiten en effecten van aanvragers van Upstream: Music....	14
3.2 Meerwaarde Upstream: Music.....	16
4 Bredere werking Upstream: Music	18
4.1 Invloed matchingsbijdrage en lening	18
4.2 Positionering Upstream: Music in de popsector	18
5 Conclusies en aanbevelingen	22
5.1 Conclusies	22
5.2 Aanbevelingen.....	25
Bijlage 1. Overzicht interviewrespondenten	28
Bijlage 2. Overzicht toegekende aanvragen	29

Managementsamenvatting

In opdracht van het Fonds Podiumkunsten heeft Dialogic een evaluatie uitgevoerd van de subsidieregeling Upstream: Music. Deze subsidieregeling biedt mid-career artiesten de kans om te investeren in de ontwikkeling van hun carrière en moet daarbij specifiek leiden tot een verbetering van hun verdienvermogen. Voor het onderzoek hebben wij (1) een analyse gedaan van alle aanvragen bij Upstream: Music, (2) negen interviews gehouden met toegekende aanvragers en externe betrokkenen en (3) een e-mailronde gedaan onder niet-toegekende aanvragers. Hieronder bespreken wij op hoofdlijnen de conclusies en aanbevelingen. Voor de volledige conclusies en aanbevelingen verwijzen wij naar hoofdstuk 5 uit het rapport.

Conclusies

Uit het onderzoek blijkt dat er sprake is van een *meerwaarde* van Upstream: Music. Wij concluderen dat bepaalde extra activiteiten, zoals promotie en marketing en het aangaan van specifieke samenwerkingen, minder worden gerealiseerd wanneer er geen bijdrage is vanuit Upstream: Music. Het zijn juist deze activiteiten die een bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van het verdienvermogen van artiesten. Daarnaast heeft Upstream: Music ook een aantal neveneffecten. Zo heeft een aantal respondenten aangedragen dat artiesten door deelname aan Upstream: Music worden gedwongen om professioneler na te denken over hun carrière. Artiesten zijn vaak gedreven vanuit intrinsieke motivatie om een mooi product te maken, maar daarbij wordt niet altijd gekeken naar hoe er aan verdiend kan worden. Verder werd door een aantal van de interviewrespondenten aangegeven dat Upstream: Music een positief effect heeft op het artistieke proces/de artistieke ontwikkeling. Artiesten krijgen namelijk meer tijd en ruimte om aan een product te werken.

In onze ogen is het lange termijn effect van Upstream: Music op het verdienvermogen nog niet goed te bepalen. Dit komt met name omdat door corona een groot deel van de activiteiten niet is uitgevoerd en omdat de regeling nog relatief kort loopt. Echter, wij zien wel dat Upstream: Music positief *kan* bijdragen aan het verdienvermogen van artiesten. Met behulp van de bijdrage van Upstream: Music kunnen er additionele activiteiten worden ontplooid, zoals het creëren van nieuwe samenwerkingen, betere promotie/marketing en het verbeteren van de liveshows, die anders niet hadden plaatsgevonden. In een aantal gevallen is ook al duidelijk geworden dat deze activiteiten een positief effect hebben gehad op het bereik en/of de optredens van de artiesten. In hoeverre dat een duurzaam positief effect is, is nu nog niet goed vast te stellen. Wel geven interviewrespondenten aan dat dit hun verwachting is, ook met de beperkingen door corona in acht genomen.

Aanbevelingen

Uit het onderzoek komt een aantal aanbevelingen naar voren. Hier bespreken wij de in onze ogen drie belangrijkste aanbevelingen: 1) Vergroot de bekendheid van Upstream: Music binnen de muzieksector, door bijvoorbeeld artiestenmanagers meer te betrekken of de artiesten met een gehonoreerde aanvraag te vragen om Upstream: Music (nog) beter bij hun collega's onder de aandacht te brengen. 2) Ga met de majors in gesprek waarom zij in zeer beperkte mate betrokken zijn bij Upstream: Music. 3) Overweeg of het noodzakelijk is een deel van de bijdrage als lening te verstrekken. Uit het onderzoek kwam namelijk naar voren dat in sommige gevallen de investeringsruimte niet ten volle wordt omdat het terug te betalen bedrag voor de lening apart wordt gezet. In deze gevallen is de toegevoegde waarde van de lening nihil geweest. De lening is in ieder geval niet nodig voor het creëren van commitment vanuit de aanvragers; dat gebeurt namelijk al doordat er sprake is van matching. De matchingsbijdrage wordt om die reden als iets positief gezien.

1 Introductie

1.1 Aanleiding

In 2019 is de subsidieregeling *Upstream: Music* gestart. *Upstream: Music* biedt artiesten in de popmuziek de kans om te investeren in de ontwikkeling van hun carrière. Het doel van de subsidieregeling is dat het verdienvermogen van een artiest een structurele sprong maakt door het verwerven van:

- meer publiek;
- meer exposure;
- meer optredens;
- en uiteindelijk meer inkomsten.

De regeling is bedoeld voor artiesten die al enige tijd bezig zijn en een stevige basis hebben: de zogenaamde (pre) mid-career artiesten. De subsidieregeling wordt uitgevoerd door het Fonds Podiumkunsten. Zowel door Sena als door het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) is de financiering voor *Upstream: Music* verzekerd tot en met 2021. Eventuele voortzetting hangt af van de meerwaarde van de regeling. Het Fonds Podiumkunsten wil met een extern evaluatieonderzoek inzicht krijgen in de mate waarin en wijze waarop de regeling de doelstellingen behaalt en in hoeverre er nog andere, niet beoogde effecten zijn.

1.2 Onderzoeksvragen

De onderzoeksvraag die centraal staat in dit onderzoek, is de volgende:

Wat is het effect van Upstream: Music op de ontwikkeling van het verdienvermogen van artiesten?

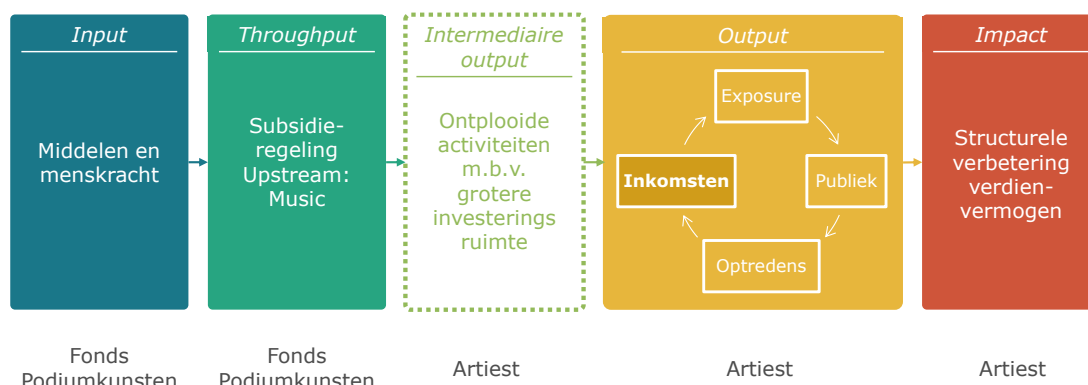
Ter beantwoording van deze hoofdvraag zijn de volgende deelvragen gedefinieerd:

1. Wie zijn de aanvragers van de regeling en wie maken er minder gebruik van de regeling en wat zijn de beweegredenen voor wel/niet-deelnemen? (Denk aan type aanvrager (artiest of juist de maatschappij/uitgever/het label), genre, bij individuele artiesten: verbonden aan een label of juist niet, fase in de carrière)
2. Wat zijn de activiteiten die de aanvragers gaan uitvoeren met behulp van de regeling en waarom hebben ze gekozen om deze activiteiten uit te voeren?
 - a. Hoe dragen de activiteiten in de ogen van de artiesten bij aan het verdienvermogen? (Een andere formulering van deze vraag is: hoe sluiten de beoogde activiteiten aan op de werking van de popmuzieksector?)
3. In hoeverre leiden de beoogde activiteiten daadwerkelijk tot een toename in...:
 - a. ... exposure?
 - b. ... publiek?
 - c. ... optredens?
 - d. ... inkomsten?
4. Wat is de invloed van de regeling op de vergoeding van verschillende soorten betrokkenen? (bandleden, PR-ondersteuning, filmartiesten, etc.)
5. In hoeverre voorziet de regeling in een behoefte of is de regeling aanvullend ten opzichte van andere financieringsmogelijkheden?
 - a. Hoe sluit de regeling aan op de werking van de popmuzieksector?
6. Wat is het effect op de plannen van de aanvragers dat 30% van het toegekende bedrag een lening betreft?

1.3 Onderzoekskader

Zoals genoemd beoogt de subsidieregeling Upstream: Music de verdere ontwikkeling van de carrière van (pre) mid-career makers aan te jagen zodat de carrière van deze makers een structurele sprong maakt en meer specifiek het verdienvermogen positief beïnvloed wordt. Hierbij staan vier factoren centraal, namelijk *exposure*, *publiek*, *optredens* en uiteindelijk als belangrijkste factor *inkomsten* (Fonds Podiumkunsten – Toelichting Upstream: Music). Deze factoren hangen met elkaar samen en kunnen gezien worden als een zelfversterkende cyclus. Meer exposure (o.m. media-aandacht, opname in Spotify-playlists) kan zorgen voor een groter publiek, wat vervolgens kan leiden tot meer optredens en daarmee meer gages (inkomsten). Meer inkomsten kunnen weer ingezet worden om meer exposure te creëren (bijv. via promotieactiviteiten), enzovoorts.

Door middel van een bijdrage vanuit Upstream: Music wordt de investeringsruimte van artiesten vergroot. Hier is behoefte aan, omdat het voor veel artiesten lastig is om een redelijk inkomen te verdienen door de relatief kleine Nederlandse thuismarkt. Hierdoor hebben zij beperkte ruimte om te investeren in hun carrière (bijvoorbeeld voor het opnemen van een nieuw album). De subsidieregeling Upstream: Music wil makers in staat te stellen om dergelijke investeringen wél te doen. Met behulp van de bijdrage vanuit Upstream: Music kunnen artiesten activiteiten ontplooiën die leiden tot meer exposure, publiek, optredens en inkomsten. Voorbeelden van activiteiten zijn het aangaan van samenwerkingen met partijen die voorheen buiten het bereik van een artiest lagen, activiteiten op het gebied van PR en marketing en investeringen in de kwaliteit van liveshows. Meer exposure, publiek, optredens en inkomsten moeten dan uiteindelijk leiden tot een structurele verbetering van het verdienvermogen van artiesten. Deze werking wordt afgebeeld in Figuur 1.



Figuur 1 Werking Subsidieregeling Upstream: Music.

1.4 Gebruikte aanpak en methoden

Voor het onderzoek zijn de volgende onderzoeksmethoden ingezet:

- **Deskstudie:** alle relevante documentatie m.b.t. de subsidieregeling Upstream: Music en alle aanvragen voor de subsidieregeling zijn bestudeerd. Hiermee is inzicht gekregen in de verschillende doelstellingen van de aanvragen. De deskstudie diende meerdere doelen:
 - Inzicht krijgen in wie de aanvragers zijn. Zo kunnen wij aangeven wie er gebruik maakt van de regeling en wie er juist minder gebruik maken van de regeling. Hierbij maken we onderscheid naar type aanvrager (artiest of juist de maatschappij/uitgever/het label), genre, fase in de carrière en of een artiest verbonden is aan een label.

- Inzicht krijgen in de soort aanvragen zodat wij de interviewvragen zoveel mogelijk op de belevingswereld van de artiest konden laten aansluiten.
 - Inzicht krijgen in waarom bepaalde aanvragen zijn afgewezen.
- **Interviews:** voor het onderzoek zijn in totaal negen interviews gehouden met toegekende aanvragers en externe betrokkenen. Een overzicht van deze gesprekspartners is opgenomen in Bijlage 1. Aan de toegekende aanvragers is gevraagd wat het effect van de regeling op de vier factoren (exposure, publiek, optredens en inkomsten) is (en dus hun uiteindelijke verdienvermogen). De gesprekken met de externe betrokkenen dienden om vanuit een andere invalshoek beelden over de werking van de regeling op te halen.
- **E-mailronde niet-toegekende aanvragers:** Naast de interviews met een aantal toegekende aanvragers, is ook een e-mail uitgestuurd naar de afgewezen aanvragers. Deze e-mail is gericht op de vraag of de artiest de beoogde activiteiten ook zonder de subsidie heeft kunnen realiseren en in welke vorm (net zoals beoogd, minder dan beoogd/op een andere manier, helemaal niet). Dit geeft inzicht in de noodzaak van Upstream: Music voor artiesten

1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 lichten we allereerst de regeling kort toe en gaan we vervolgens dieper in op de aanvragen van Upstream: Music. Wij kijken dan zowel naar wie de aanvragers zijn als wat de *beoogde* activiteiten en effecten zijn. In hoofdstuk 3 bespreken wij de *gerealiseerde* activiteiten en effecten van Upstream: Music en de meerwaarde. Vervolgens gaan we in hoofdstuk 4 in op de bredere werking van Upstream: Music. Hierin kijken we onder meer naar de positionering van Upstream: Music in de popsector. Tenslotte sluiten wij het rapport af met conclusies en aanbevelingen in hoofdstuk 5.

2 Upstream: Music

In dit hoofdstuk geven wij in paragraaf 2.1 allereerst een beschrijving van de Upstream: Music regeling en gaan wij vervolgens in paragraaf 2.2 dieper in op de aanvragen voor Upstream: Music. We richten ons hierbij op de aanvragen uit 2019 en 2020.

2.1 De regeling

In deze paragraaf wordt een korte beschrijving gegeven van de subsidieregeling Upstream: Music. Deze informatie is afkomstig van de website van het Fonds Podiumkunsten¹.

Aan deelname aan Upstream: Music zijn de volgende voorwaarden gesteld:

- de artiest is verbonden aan Nederland; bepalend is niet de woonplaats, maar de financiële en artistieke banden met Nederland;
- de artiest voert (hoofdzakelijk) eigen materiaal uit of materiaal dat specifiek voor de artiest wordt geschreven;
- de artiest beschikt over een voldoende professioneel team om zich heen, waarin zowel zakelijk als artistiek sprake is van professionele begeleiding en ondersteuning;
- de artiest is al geruime tijd actief en zichtbaar;
- de artiest bevindt zich in de fase '(pre) mid-career'; heeft meerdere releases en tournees afgerond, media-aandacht gegenereerd en een fanbase opgebouwd.

Aanvragen dienen betrekking te hebben op een creatief en zakelijk traject met een looptijd van maximaal twee jaar, waarin het distribueren en exploiteren van nieuwe of reeds bestaande muziekwerken van een specifieke artiest centraal staat. Kosten die in aanmerking komen voor Upstream: Music zijn onder meer de kosten voor het opnemen van materiaal, promotiekosten, voorbereidende activiteiten voor live shows en andere kosten die een directe relatie hebben met het beoogde doel van de aanvraag. Kosten voor het daadwerkelijk opvoeren van een live show kunnen niet gedekt worden met de bijdrage van Upstream: Music.

Plannen worden getoetst op zakelijke en formele eisen, zoals de haalbaarheid van het financieringsplan en de gemaakte afspraken tussen de verschillende partijen.

Het Fonds Podiumkunsten dekt in principe maximaal 50% van de kosten. De bijdrage is minimaal € 15.000 en maximaal € 50.000. 30% van het bedrag heeft de vorm van een lening.² De andere 70% hoeft niet te worden terugbetaald. Concreet betekent dit dat een hypothetisch voorstel van € 100.000 als volgt is opgebouwd: € 50.000 matching, € 35.000 subsidie, € 15.000 lening. Indien het blijkt dat een traject minder goed verloopt dan verwacht en terugbetaling niet goed mogelijk is, kan de aanvrager een verzoek tot kwijtschelding van (een deel van) de lening indienen.

2.1.1 Financiën

Het totale budget voor Upstream: Music in 2019 en 2020 was € 1,2 miljoen. Er is ruim € 2 miljoen financiering aangevraagd, waarvan ruim € 1 miljoen financiering is toegekend (84% van het totale beschikbare budget, zie Tabel 1). De tabel laat zien dat het totale

¹ [fondspodiumkunsten.nl]

² Afhankelijk van de verwachte inkomsten van een traject kan het FPK het leningdeel hoger vaststellen.

aangevraagde bedrag in 2020 aanzienlijk hoger is dan in 2019; daarbij moet opgemerkt worden dat er in 2019 twee aanvraagrondes zijn geweest en in 2020 vier aanvraagrondes.

Tabel 1 Financiën Upstream: Music (* de aangevraagde bedragen zijn inclusief de aanvragen die niet in behandeling zijn genomen)

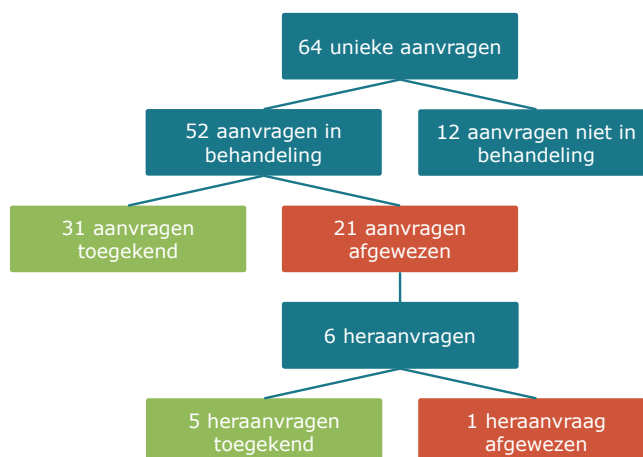
Jaar	Budget	Aangevraagd* (# aanvragen)	Toegekend (# aanvragen)	Benutting budget
2019	€ 600.000	€ 743.914 (29)	€ 461.379 (17)	77%
2020	€ 600.000	€ 1.278.458 (41)	€ 549.739 (19)	92%
Totaal	€ 1.200.000	€ 2.022.372	€ 1.011.118 (50%)	84%

Voor de periode 2019-2020 is er ruim € 300.000 als lening verstrekt (30% van het totale toegekende bedrag), waarvan tot eind 2020 ca. € 20.000 is afgelost. Onder het resterende uitstaande bedrag vallen een aantal aanvragen waarvoor in verband met de coronacrisis uitstel van terugbetaling is aangevraagd en toegekend.

2.2 De aanvragen

2.2.1 Context van de aanvragen

In totaal zijn er in de periode juli 2019 tot en met december 2020 voor 64 unieke artiesten aanvragen gedaan. Hiervan zijn 52 aanvragen in behandeling genomen en 12 niet, bijvoorbeeld omdat de artiest zich niet in de (pre) mid-career fase bevond. In eerste instantie zijn 31 van de 52 behandelde aanvragen toegekend (60%). Zes van de 21 afgewezen aanvragers hebben een tweede aanvraag ingediend, waarvan er vijf zijn toegekend. In totaal zijn in de periode juli tot en met december 2020 dus 36 aanvragen toegekend. Bijlage 2 geeft een overzicht van de artiesten waarvoor de aanvraag is toegekend (en wie de aanvraag heeft ingediend). In deze paragraaf geven we een korte analyse van de aanvragen voor Upstream: Music. Daarbij richten we ons op de aanvragen die in behandeling zijn genomen (dus zowel toegekend als afgewezen).



Figuur 1: Ingediende aanvragen.

Genre

Onder de toegekende aanvragen komt een breed palet aan genres voor. De genres variëren van black metal tot aan soul en dance. Verreweg de meest toegekende aanvragen vallen onder het genre pop/rock, al dan niet in combinatie met een ander genre. Door de diversiteit aan aanvragen en het feit dat de grenzen van genres niet altijd even duidelijk zijn, is het lastig om een exact percentage te geven van het aandeel pop/rock. In Nederland populaire

genres als hiphop en elektronische muziek (o.m. dance) lijken op het eerste gezicht minder terug te komen in de aanvragen. Beide genres kwamen in de periode 2019-2020 enkele keren voor. Ten aanzien van dance is het nog belangrijk om op te merken dat in de toekenningronde van mei 2021³, die buiten deze analyse valt, drie van de vijf toegekende aanvragen binnen dit genre vallen (Tinlicker, San Holo en Steff Da Campo).

Het feit dat bepaalde genres, zoals hiphop en dance minder vaak terugkomen in de aanvragen is niet verrassend. Vorig jaar concludeerden wij al dat subsidies niet altijd goed aansluiten bij de popsector⁴ en het kan zijn dat dit effect voor genres als hiphop en dance nog sterker is. In de interviews hebben wij dit punt ook besproken en daarin werden verschillende mogelijke verklaringen aangedragen. Zo werd er in de gesprekken met succesvolle aanvragers genoemd dat het te maken kan hebben met bekendheid van de regeling. Waar enkele respondenten aangaven bekend te zijn met het Fonds Podiumkunsten en de website af en toe bekijken, gaf ook een deel van de respondenten aan dat zij bij 'toeval' hoorden van het bestaan van de regeling, bijvoorbeeld via de website van de NOS of via een presentatie op het muziekfestival Eurosonic Noorderslag.

Daarnaast werd door enkele aanvragers genoemd dat sommige artiesten in algemene zin niet gefocust zijn op fondsen en subsidies. Zo werd aangegeven dat in de muzieksector soms de mindset leeft om 'het zelf te willen doen' en niet afhankelijk te willen zijn. In aanvulling daarop werd genoemd dat de beeldvorming omtrent subsidietrajecten in relatie tot de administratieve verplichtingen een reden kan vormen om er geen gebruik van te maken, wat volgens één van de respondenten in de elektronische muziek een rol speelt.

Andere verklaringen die gegeven werden, zijn dat voor hiphop en dance kan gelden dat er geen goede voorbeelden zijn van het positieve effect dat een subsidie teweeg kan brengen en dat er mogelijk minder noodzaak is voor een dergelijke regeling, bijvoorbeeld omdat artiesten op een andere manier benodigde financiering regelen.

Type aanvrager

De aanvragen zijn door verschillende typen aanvragers ingediend (Bijlage 2 geeft een overzicht van de toegekende aanvragers). Ongeveer driekwart van de aanvragen (toegekend en afgewezen) zijn door de artiest zelf of door haar/zijn/hun management ingediend (eventueel gezamenlijk). De rest van de aanvragen is ingediend door het label of (in één geval) de boeker van de artiest. De labels die een toegekende aanvraag hebben ingediend betreffen in bijna alle gevallen indie labels; er zijn geen aanvragen ingediend door major labels.⁵ Wel is in één van de aanvragen een major opgenomen als partner en co-financier.

In de interviews is ook gevraagd waarom majors nauwelijks aanvragen doen bij Upstream: Music. Daarvoor zijn in de gesprekken enkele verklaringen genoemd. Zo zijn majors mogelijk niet bekend met Upstream: Music, en onbekend maakt onbemind. In één van de gesprekken werd aangegeven dat ook hier het hebben van goede, succesvolle voorbeelden van belang kan zijn. Een andere genoemde mogelijkheid is dat majors wellicht geen artiesten zouden hebben die tot de doelgroep van Upstream: Music behoren. Daarnaast werd genoemd dat majors de bedragen die worden toegekend vanuit Upstream: Music makkelijker zelf zouden kunnen dragen, wat kan maken dat ze minder noodzaak zien om gebruik te maken van een subsidietraject. Voor de kleinere labels is een bijdrage vanuit Upstream: Music juist een

³ [fondspodiumkunsten.nl]

⁴ Dialogic (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector.

⁵ Hierbij rekenen wij de toegekende aanvraag voor Nona (in combinatie met Universal Music) uit maart 2021 niet mee.

welkome aanvulling. Bovendien kan deelnemen aan Upstream: Music betekenen dat majors bepaalde dingen ook naar buiten toe moeten verantwoorden (bijv. ten aanzien van contracten) wat mogelijk een drempel is voor deelname.

Aangevraagde bedragen

De totale projectbegroting van de aanvragen (toegekend en afgewezen) is gemiddeld ca. € 60.000 en varieert tussen de € 33.470 en € 98.175. De aangevraagde bedragen dekken tussen de 23% en 50% van de totale projectbegroting, waarbij 50% (het gestelde maximum vanuit Upstream: Music) verreweg het meest voorkomt. De aangevraagde bedragen variëren tussen de € 15.325 en de maximale toekenning, namelijk € 50.000. Gemiddeld bedraagt een aanvraag ruim € 28.000.

Het is enkele keren voorgekomen dat het aangevraagde bedrag gedeeltelijk gehonoreerd is. Dat kan bijvoorbeeld komen doordat in de aanvraag de koppeling tussen de activiteiten en doelen van de artiest niet voldoende duidelijk wordt. Dit leidt ertoe dat artiesten een deel van de activiteiten waarvoor zij geen of minder subsidie ontvangen, moeten schrappen of op een andere manier moeten financieren. Het gros van de aanvragers heeft wel het volledige bedrag toegekend gekregen.

Afgewezen aanvragen

De aanvragen die wel in behandeling zijn genomen maar niet gehonoreerd zijn, zijn afgewezen om meerdere redenen. Per afgewezen subsidieaanvraag worden gemiddeld drie redenen genoemd om de aanvraag af te wijzen. De belangrijkste redenen voor afwijzing zijn een onvolledige of onvoldoende onderbouwde begroting en projectplannen die niet concreet genoeg zijn. Beide redenen worden in meer dan de helft van de afwijzingen genoemd. Een andere belangrijke reden voor afwijzing is wanneer het financieel risico van het project voor de artiest te groot wordt geacht. Deze reden wordt ook bij bijna de helft van de afwijzingen opgegeven. Dit geldt ook voor een onvoldoende onderbouwing van de verwachte inkomsten van het project. Verder wordt in een kwart van de afwijzingen als reden opgegeven dat de kosten van het project onvoldoende zijn toegelicht en dat de verwachte inkomsten niet realistisch zijn. Aanvragen zijn dus vooral afgewezen wanneer het projectplan en/of de financiering daarvan onvoldoende onderbouwd of realistisch is. De toekenning/afwijzing geschiedt dus niet op artistieke overwegingen

2.2.2 Beoogde activiteiten en effecten

Naast de brede context van de aanvragen hebben wij de beoogde activiteiten en effecten van de aanvragen inzichtelijk gemaakt op basis van een analyse van de aanvragen.

Beoogde activiteiten

De aanvragers hebben in hun plannen verschillende activiteiten opgenomen die ze met behulp van Upstream: Music willen realiseren om zo hun gestelde doelen te realiseren. In de toegekende en afgewezen aanvragen zien wij vier verschillende typen activiteiten terugkomen:

- Bijna alle aanvragen omvatten het schrijven, opnemen en/of uitbrengen van **nieuw materiaal** in de vorm van een album, een EP of losse tracks.⁶ In feite kan dit gezien worden als de basis van de aanvragen; de activiteiten die hieronder genoemd worden draaien grotendeels om dit nieuwe materiaal (ofwel het ontwikkelen ervan, ofwel het

⁶ Met uitzondering van één aanvraag die is afgewezen. In deze aanvraag waren de kosten voor het album niet opgenomen.

onder de aandacht brengen en exploiteren ervan). Sommige artiesten kiezen er in hun traject bewust voor om het nieuwe materiaal *onafhankelijk* uit te brengen, d.w.z. zonder samenwerking met een label.

- Ook omvatten bijna alle aanvragen activiteiten gericht op **promotie en marketing** om aandacht te genereren voor het nieuwe materiaal. Denk bijvoorbeeld aan campagnes gericht op social media of internationale PR. Een deel van de aanvragen omvat daarnaast contentcreatie, zoals het ontwikkelen van videoclipps of documentaires.
- Daarnaast zijn veel aanvragen ook gericht op het ontwikkelen van **live shows**. Daarbij kan het gaan om het ontwikkelen van 'reguliere' live shows als onderdeel van het plan (bijvoorbeeld in de vorm van een tour die volgt op het uitbrengen van een album) of om het ontwikkelen van een verbeterde/speciale live show. Zoals genoemd in paragraaf 2.1 kan er enkel voor de voorbereidende activiteiten financiering aangevraagd worden (bijv. repetities, de ontwikkeling van podiumelementen zoals lichtinstallaties) en niet voor het daadwerkelijk opvoeren van live shows.
- Tot slot kan het aangaan van **specifieke samenwerkingen** ook gezien worden als activiteit. Zoals genoemd vormt het aangaan van een bepaalde samenwerking in sommige aanvragen een expliciet onderdeel van het plan. Deze samenwerkingen kunnen ook aangegaan worden ten behoeve van de eerdergenoemde activiteiten (een samenwerking met een producer draagt bijvoorbeeld bij aan de ontwikkelen van nieuw materiaal)

Beoogde effecten

In deze paragraaf proberen we een inschatting te maken van de beoogde effecten van de activiteiten ten aanzien van het verdienvermogen. Dit doen wij op basis van de analyse van de aanvragen, de interviews met de succesvolle aanvragers en een eerder afstudeeronderzoek naar Upstream: Music⁷. Bij de beoogde effecten staan vier indicatoren centraal:

1. *(Meer) exposure*
2. *(Meer) publiek;*
3. *(Meer) optredens;*
4. *(Meer) inkomsten.*

De manier waarop er een groei op de vier factoren wordt gerealiseerd is verschillend. Wat centraal stond bij elke aanvraag was het creëren van nieuwe muziek (zie ook de vorige paragraaf). Voor artiesten is dit ook de kern van hun werk. Het uitbrengen van nieuwe muziek wordt vaak gekoppeld aan een nieuwe reeks optredens. En deze optredens zijn voor veel artiesten de belangrijkste bron van inkomen.⁸

Strikt gezien levert het uitbrengen van nieuwe muziek al een effect op de vier hierboven genoemde indicatoren op. Echter, de gedachte achter Upstream: Music is juist om iets extra's te doen waardoor er nog meer inkomsten worden gerealiseerd. In de vorige paragraaf is al een beeld geschetst van de verschillende activiteiten die gedaan kunnen worden. Hieronder proberen wij een koppeling te maken tussen deze beoogde activiteiten en de (beoogde) effecten.

1. Het **veranderen van de financiële structuren** waardoor er uiteindelijk meer *inkomsten* overblijft voor de artiest. Hiervan is sprake indien er wordt gekozen om een

⁷ Iris van Korven (2020). Afstudeeronderzoek: *Upstream: Music Stroomopwaarts of tegen de stroom in?* (Radboud Universiteit)

⁸ Dialogic (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector.

album niet meer bij een label uit te brengen maar om het in eigen beheer uit te brengen. Dit leidt er toe dat een groter deel van de inkomsten uit bijvoorbeeld streaming bij de artiest terecht komt.

2. Het **aanpassen van het materiaal**, ofwel door het materiaal te verbeteren, ofwel door herprofilering. Een van de mogelijkheden om het werk te verbeteren is het kwalitatief beter maken van het album (bijvoorbeeld doordat er meer tijd in gestoken kan worden). In de interviews werd wel aangegeven dat het effect van een kwalitatief beter album lastig te meten is. Een andere mogelijkheid is het betrekken van andere (grotere) artiesten waardoor er een breder (meer) *publiek* wordt bereikt (en dan meer *exposure* en uiteindelijk hopelijk meer *inkomsten*). Bij herprofilering gaat het specifiek om het ontwikkelen van een nieuwe sound om een ander of breder *publiek* te kunnen bereiken.
3. Het **inzetten van een uitgebreide promotie/marketingcampagne**, inclusief een aantal speciale toevoegingen zoals bijvoorbeeld videoclipps of een film/documentaire waardoor er meer *exposure* komt voor het album en daardoor ook meer *publiek* etc. (zie ook hierboven).
4. Het **creëren van een speciale liveshow** waardoor er meer optredens kunnen worden gerealiseerd of waardoor *andersoortige* optredens kunnen worden gerealiseerd waarvoor een hogere gage gevraagd kan worden (meer *inkomsten*).

Het uiteindelijke doel van artiesten is dat de activiteiten uit hun aanvraag leiden tot dusdanige (extra) inkomsten dat zij bij een nieuwe cyclus van album en optreden voldoende financiële middelen hebben om eenzelfde traject (of misschien zelfs beter) op te zetten. Daarbij versterken prijs en volume elkaar. Zo geldt bij optredens dat een mogelijkheid is om het aantal optredens te vergroten (hoeveelheid) maar ook (of daarnaast) om een hogere gage te realiseren bij de optredens (prijs). Bij streaming kan worden ingezet op een hogere betaling per stream (prijs) door bijvoorbeeld het album in eigen beheer uit te brengen of het vergroten van het aantal luisteraars (hoeveelheid). In beide gevallen nemen de inkomsten van een artiest (prijs * hoeveelheid) toe.

Van belang om te noemen is dat er allerhande externe factoren zijn die meewegen in het uiteindelijke succes van artiesten. Gatekeeping is daar een belangrijk voorbeeld van. Gatekeepers zijn personen en organisaties, doorgaans actief in een van de ketens van de popsector, die beslissen of makers toegang krijgen tot voor hen essentiële voorzieningen om een stap te zetten in een succesvolle carrière. Het uitbrengen van een nieuw album betekent niet direct dat de nummers op de radio wordt gedraaid. De programmeurs bij de radio zijn degene die daar een belangrijke rol in spelen. Hetzelfde geldt voor optredens bij poppodia en popfestivals waarbij er ook een afhankelijkheid is van programmeurs van deze optredens. Dit maakt het voor artiesten lastig en complex om sturing te geven aan hun inkomsten.

3 Activiteiten en effecten van Upstream: Music

In dit hoofdstuk bespreken we in paragraaf 3.1 de gerealiseerde activiteiten en effecten van de aanvragers van Upstream: Music. Daarnaast gaan we in paragraaf 3.2 nog in op de meerwaarde van Upstream: Music (ten aanzien van de activiteiten).

3.1 Gerealiseerde activiteiten en effecten van aanvragers van Upstream: Music

3.1.1 Gerealiseerde activiteiten

Uit de interviews blijkt dat de meerderheid van deze artiesten de beoogde activiteiten gedeeltelijk heeft kunnen uitvoeren, de één in sterkere mate dan de ander. Daarbij geldt wel dat dit niet altijd op de manier is geweest die ze voor ogen hadden; alle interviewrespondenten hebben namelijk binnen hun traject hinder ervaren van de coronacrisis in het realiseren van de beoogde activiteiten.

Zoals genoemd vormt de ontwikkeling van **nieuw materiaal** de basis van alle toegekende aanvragen. Uit de gesprekken blijkt dat in veel gevallen het ook daadwerkelijk is gelukt om nieuw materiaal, veelal in de vorm van een album, op te nemen. Velen hebben daarbij wel hinder ervaren van de coronamaatregelen, bijvoorbeeld wanneer opnames vertraagd werden doordat er restricties waren omtrent het aantal mensen in een studio. Voor een aantal interviewrespondenten geldt dat het nieuwe materiaal door vertraging als gevolg van de coronacrisis nog niet af of nog niet (volledig) uitgebracht is. Het laatstgenoemde had in sommige gevallen te maken met het feit dat **optredens** niet of nauwelijks mogelijk waren, terwijl dat voor velen juist de belangrijkste manier is om nieuw materiaal te exploiteren. In één van de trajecten is er bijvoorbeeld bewust gekozen om het nieuwe werk gefaseerd uit te brengen, namelijk door regelmatig een losse track uit te brengen en zo toe te werken naar de release van het complete album (gepland in een periode waarvan wordt verwacht dat optreden weer mogelijk is). Op deze manier wordt het contact met het publiek vastgehouden richting de albumrelease en zo het aantal maandelijkse luisteraars naar een structureel hoger niveau te tillen (in plaats van een tijdelijke piek in luisteraars). Er werd ook aangegeven dat er aan het werk van een artiest voor de artiest zelf ook een zekere houdbaarheid zit: het enthousiasme kan wegzakken als er te lang gewacht wordt met het uitbrengen van het nieuwe werk.

Wat betreft **promotie- en marketingactiviteiten** hebben we in de gesprekken geen signalen opgevangen dat de betreffende artiesten niet in staat zijn geweest om de beoogde activiteiten te realiseren. Wel wordt genoemd dat corona in sommige gevallen deze activiteiten enigszins bemoeilijkt heeft, bijvoorbeeld doordat er restricties omtrent aantallen personen en afstand i.v.m. de coronacrisis waren bij het opnemen van videoclips. Ook is dergelijke content nog niet in alle gevallen uitgebracht, omdat er vertraging is opgelopen met het uitbrengen van het nieuwe materiaal. In één geval zijn de promotie en marketingactiviteiten op een andere manier ingevuld doordat er een samenwerking met een label is opgestart. Het betreffende label heeft deze activiteiten overgenomen.

In paragraaf 2.2.2 werd al genoemd dat sommige aanvragen het aangaan van **specifieke samenwerkingen** omvatten. In één geval is er in de beginfase van het traject om inhoudelijke redenen bewust gekozen om af te zien van het aangaan van dergelijke

samenwerkingen. Voor de overige artiesten die specifieke samenwerkingen voor ogen hadden, is het gelukt om deze te realiseren.

3.1.2 Gerealiseerde effecten

Ondanks het feit dat de regeling nog maar kort loopt en de coronacrisis in veel trajecten voor belemmeringen heeft gezorgd, zijn er in sommige gevallen al enkele eerste effecten van de projecten waar te nemen. Zoals eerder aangegeven in paragraaf 2.2.2 leidt het uitbrengen van nieuwe muziek normaal gesproken tot een effect met betrekking tot de vier indicatoren (exposure, publiek, optredens en inkomsten). Uit enkele gesprekken blijkt dan ook dat sommige artiesten na het uitbrengen van hun nieuwe werk al een toename in publiek (meer streams en maandelijkse luisteraars) en exposure (media-aandacht in de vorm van tv-optredens en uitnodigingen bij radiostations) hebben ervaren. Het is echter nog te vroeg om te zeggen of het hier ook om een duurzaam effect gaat.

Daarnaast zien we al enkele eerste effecten die meer specifiek dankzij de bijdrage vanuit Upstream: Music zijn gerealiseerd. Zo zijn voor enkele gesprekspartners de gages voor optredens al toegenomen, bijvoorbeeld doordat er een bijzondere live show ontwikkeld is binnen het Upstream: Music-traject. Ook zien we in één geval dat de samenwerking met specifieke partners al tot een zichtbaar effect heeft geleid, omdat de samenwerking heeft gezorgd voor toegang tot een breder publiek en netwerk (zie Box 1).

Box 1. Voorbeeld van het effect van specifieke samenwerkingen.

Een belangrijk element van het projectplan van de black metalband Carach Angren was de samenwerking met de Amerikaanse producer Robert Carranza voor de ontwikkeling van het nieuwe album *Franckensteina Strataemontanus*. Dit nieuwe album is via het netwerk van Robert Carranza opgepikt, wat ertoe heeft geleid dat één van de nummers van het album is geselecteerd als één van de soundtracks van *Dark Nights: Death Metal*, een serie van DC Comics. Dit heeft voor Carach Angren voor meer exposure gezorgd via het platform van DC Comics.

Tot slot heeft een aantal van de interviewrespondenten aangegeven dat zij door de bijdrage van Upstream: Music meer hebben betaald aan betrokkenen (bijv. sessiemuzikanten) dan normaal gesproken het geval was geweest. In een aantal gevallen was dit niet het geval. Dat kwam doordat er al *fair pay* werd betaald of dat het niet mogelijk was om meer te betalen omdat het ten koste zou gaan van het verdienvermogen van de artiest zelf.

In de interviews met de gehonoreerde aanvragers zijn we dieper ingegaan op *mogelijke* effecten vanwege het feit dat er in sommige gevallen nog geen effecten zichtbaar zijn. Zo werd er aangegeven dat puur het uitbrengen van nieuwe muziek uiteindelijk sowieso voor inkomsten zal zorgen, maar dat het ook draait om het zo veel mogelijk benutten van het potentieel van nieuw werk. Daarvoor worden promotie- en marketingactiviteiten die met behulp van de bijdrage vanuit Upstream: Music gerealiseerd kunnen worden zeer belangrijk gevonden, omdat, zo geeft een gesprekspartner aan, de marktwaarde van een artiest ook wordt bepaald door bekendheid en media-aandacht. Meer (of betere) promotie- en marketingactiviteiten kunnen ervoor zorgen dat een nummer vaker wordt gestreamd, en als een nummer vaker wordt gestreamd dan zou het ook sneller op de radio moeten komen (dat dan ook weer kan leiden tot extra streams). Meer aandacht op de radio (en extra streams) kan dan weer leiden tot meer boekingen en hogere gages. Via deze weg kan Upstream: Music dus ook een positieve uitwerking hebben in relatie tot *gatekeeping*. Een andere mogelijkheid is het verbeteren/verbijzonderen van live shows waardoor artiesten interessanter worden voor programmeurs. Dit zou dan kunnen leiden tot extra optredens en/of een hogere gage voor de optredens.

Zoals genoemd richtten sommige aanvragen zich in relatie tot het verbeteren van hun verdienmodel specifiek op de verandering van financiële structuren, meer specifiek het worden van een onafhankelijke artiest (zonder samenwerking met een platenmaatschappij en/of andere partijen). Gezien zich op dit vlak zich nog geen aantoonbare effecten hebben voorgedaan, zijn we in de gesprekken ingegaan op de verwachtingen omtrent mogelijke effecten van het worden van een onafhankelijke artiest. Er werd aangegeven dat het behoud van masterrechten, die bij samenwerking met een platenmaatschappij geheel of gedeeltelijk worden afgestaan, nog belangrijker is geworden door de opkomst van Spotify. Zeker op lange termijn kan het sterk uitmaken voor de inkomsten van een artiest welk deel van de masterrechten en dus de streaminginkomsten hij of zij behoudt. Anderzijds zijn er ook gesprekspartners die aangeven dat een samenwerking met een platenmaatschappij ook opweegt tegen het afstaan van een deel van de streaminginkomsten. Platenmaatschappijen hebben namelijk ook de nodige contacten met partijen in het veld en kunnen zo een album onder de aandacht brengen van de juiste personen, wat voor meer exposure en publiek kan zorgen. Ook kunnen zij promotie- en marketingactiviteiten op zich nemen, die anders op een andere manier moeten worden ingevuld. Wat daarbij ook werd aangegeven is dat het bij streaminginkomsten gaat om het aandeel voor de artiest vermenigvuldigt met het aantal streams. Het aandeel kan voor een onafhankelijke artiest weliswaar 100% zijn, maar als er nauwelijks tot geen streams zijn dan zijn de inkomsten alsnog beperkt.

Het is van belang om op te merken dat het nagenoeg onmogelijk is om daadwerkelijke effecten te meten, omdat veel projecten mede vanwege corona, nog niet volledig zijn uitgevoerd. Echter, zelfs als dat wel was gebeurd was het bepalen van de lange termijn impact van Upstream: Music een uitdaging; de regeling loopt namelijk pas sinds 2019.

Neveneffecten

In de interviews zijn enkele neveneffecten naar voren gekomen. Een neveneffect dat door een aantal respondenten is aangedragen is het feit dat artiesten door deelname aan Upstream: Music worden gedwongen om professioneler na te denken over hun carrière. Artiesten zijn vaak gedreven vanuit intrinsieke motivatie om een mooi product te maken, maar daarbij wordt niet altijd gekeken naar hoe er aan verdiend kan worden. Het moeten nadenken over een plan helpt om een stukje ondernemerschap te triggeren en stimuleert om doelgericht te werk te gaan. De meeste gesprekspartners hebben dit als positief ervaren, ondanks het feit dat planvorming en verantwoording dus tot ook administratieve lasten leidt. Daarnaast werd door een aantal van de interviewrespondenten ook aangegeven dat Upstream: Music een positief effect heeft op het artistieke proces/artistieke ontwikkeling. Artiesten krijgen namelijk meer tijd en ruimte om aan een product te werken.

3.2 Meerwaarde Upstream: Music

Een belangrijk onderdeel van een evaluatie van een subsidieregeling is het bepalen van de meerwaarde. Hierbij draait het om de vraag of de activiteiten ook waren uitgevoerd in afwezigheid van subsidie.

Voor de evaluatie van Upstream: Music is daarvoor aan de interviewrespondenten met een succesvolle aanvraag gevraagd of zij de activiteiten op dezelfde manier hadden kunnen vormgeven zonder Upstream: Music. Op hoofdlijnen antwoordden nagenoeg alle interviewrespondenten ontkennend op deze vraag. Enkele respondenten geven aan misschien ook zonder subsidie de activiteiten hadden kunnen realiseren, maar dat er dan een zeer sterke afhankelijkheid is van geluk en van goodwill van mensen in het netwerk van de artiest. Upstream: Music helpt dan ook om meer het heft in eigen handen te nemen.

Er wordt in de gesprekken meerdere keren aangegeven dat artiesten een intrinsieke motivatie hebben om muziek te maken, en ook zonder Upstream: Music dat nog steeds zullen blijven doen. De bijdrage van Upstream: Music maakt de realisatie van de muziek makkelijker en/of zorgt er voor dat er bijvoorbeeld meer aandacht kan worden besteed aan de productie en marketing of het creëren van een speciale liveshow, juist om de potentie van de nieuwe muziek beter te benutten. Het feit dat Upstream: Music de mogelijkheid biedt om voor een geheel traject financiering aan te vragen (en niet enkel het opnemen van nieuw materiaal) wordt dan ook als belangrijk element van de regeling gezien.

Voor het bepalen van de meerwaarde kijken wij niet alleen naar hetgeen uit de interviews met toegekende aanvragers naar voren is gekomen. Wij hebben aan de afgewezen aanvragers de volgende twee vragen voorgelegd:

- Heeft u de activiteiten die u voorstelde in uw aanvraag alsnog (deels) uitgevoerd?
 - Ja, net zoals beoogd;
 - Ja, maar slechts deels;
 - Nee;
- Zo ja: hoe heeft u de activiteiten kunnen uitvoeren?
 - Met eigen middelen;
 - Met middelen van mijn platenmaatschappij;
 - Met middelen van mijn muziekuitgeverij;
 - Anders, namelijk ...

Van de zestien afgewezen aanvragen hebben wij uiteindelijk van negen een reactie ontvangen. Uit deze negen reacties kwam naar voren dat bijna iedereen slechts een deel van de voorgestelde activiteiten heeft uitgevoerd. Er was één afgewezen aanvrager waarbij de activiteiten net zoals beoogd zijn uitgevoerd. Van de acht afgewezen aanvragen die de plannen deels hebben uitgevoerd heeft iedereen eigen middelen gebruikt. In één geval werden daarbij ook nog andere middelen gebruikt zoals een investering/middelen vanuit het management en een subsidie.

De uitvraag bij de afgewezen aanvragers sluit in onze ogen aan bij de reacties van de interviewrespondenten. Een deel van de activiteiten is namelijk nog steeds uitgevoerd. Op basis van de toelichting die wij kregen gaat het dan vaak om het uitbrengen van nieuwe muziek. Echter, er is dan vaak geen budget meer voor promotie en marketing (of andere toevoegingen, zoals samenwerkingen met bepaalde artiesten) die de succesvolle aanvragers van Upstream: Music wel hadden.

Onze conclusie is dan ook dat zonder de bijdrage van Upstream: Music minder plannen worden gerealiseerd dan wanneer er wel een bijdrage is. En juist deze extra plannen kunnen een bijdrage leveren aan het verdienvermogen van artiesten.

4 Bredere werking Upstream: Music

In dit hoofdstuk gaan we in op de bredere werking van Upstream: Music. Daarvoor kijken we in paragraaf 4.1 naar de invloed van de matchingsbijdrage en lening. Vervolgens bespreken we in paragraaf 4.2 de positionering van Upstream: Music in de popsector.

4.1 Invloed matchingsbijdrage en lening

Aan de interviewrespondenten is gevraagd wat het effect was van de matchingsbijdrage op de (plannen van de) aanvragers. Over de gehele linie werd daar positief tegen aan gekeken. Er wordt op deze manier namelijk commitment gecreëerd, zowel vanuit de artiest zelf als vanuit betrokkenen. Bij de betrokkenen gaat het dan om degene die de matchingsbijdrage realiseert, bijvoorbeeld een muziekuitgeverij, een platenlabel of een andere partij. Uit de interviews werd niet direct duidelijk of de matchingsbijdrage nu van invloed is geweest op de plannen. Het lijkt er vooral op dat er een plan wordt opgesteld en dat daar vervolgens de financiering bij wordt gezocht. Eén van de respondenten heeft aangegeven wel overwogen te hebben om minder subsidie aan te vragen om ook minder te hoeven matchen en zo minder risico te lopen. Uiteindelijk is er echter voor gekozen om het beoogde bedrag aan te vragen.

Ten aanzien van het feit dat 30% van het toegekende bedrag een lening is, zijn de respondenten kritischer. Hoewel een enkeling aangeeft dat de lening mogelijk zelfs zelfredzaamheid van artiesten kan stimuleren en afhankelijkheid kan voorkomen, blijkt het uit een aantal interviews dat de lening ervoor heeft gezorgd dat de betreffende artiesten de beschikbare investeringsruimte niet ten volle hebben benut. Een aantal van de respondenten geeft namelijk aan dat zij er in hun plannen rekening mee hebben gehouden dat het bedrag moet worden terugbetaald en dat er dus in een enkel geval ook minder gedaan wordt. Het opvallende daarbij is dat een aantal respondenten ook aangeeft dat zij het terug te betalen bedrag ook al apart hebben gezet, zodat ze het niet uit de lopende business hoeven terug te betalen. Het is daardoor de vraag of alle mogelijkheden om het verdienvermogen te verbeteren worden benut.

Wat verder nog meespeelt is dat een deel van de toegekende aanvragers moeite had met het terugbetalen van de lening, omdat zij door de coronamaatregelen niet of nauwelijks inkomsten konden genereren (met optredens). Het Fonds Podiumkunsten heeft in verband met de coronacrisis de mogelijkheid geboden om uitstel voor de terugbetaling aan te vragen (naast de al bestaande mogelijkheid om verzoek in te dienen voor (gedeeltelijke) kwijtschelding van de lening wanneer een traject minder goed verloopt dan verwacht). Het Fonds Podiumkunsten heeft specifiek de aanvragers die in maart 2020 met het traject zouden starten per mail op de hoogte gesteld van deze mogelijkheid. De overige aanvragers hebben hier geen bericht over ontvangen. Waar sommige van deze aanvragers op eigen initiatief een verzoek tot uitstel hebben ingediend, blijkt uit de gesprekken dat een deel van de aanvragers zich niet bewust is geweest van deze mogelijkheid.

Ongeveer de helft van de interviewrespondenten vroeg zich daarnaast ook af waarom er én sprake is van een matchingsbijdrage én sprake van een lening. Met de matchingsbijdrage is namelijk al een forse investering vanuit de kant van de artiest vereist.

4.2 Positionering Upstream: Music in de popsector

Alle interviewrespondenten staan positief tegenover het bestaan van Upstream: Music voor de popsector. Waar de vraagkant van de popsector al gesubsidieerd wordt (bijv. in de vorm van subsidies voor poppodia), geldt dat voor de aanbodzijde (nl. de artiest) een stuk minder.

Naast de ondersteuning van individuele artiesten wordt in een van de gesprekken met experts ook genoemd dat de regeling mogelijkwerwijs ook de bredere infrastructuur van de popmuziek versterkt door de ondersteuning van labels; er wordt namelijk verwacht dat de regeling ervoor kan zorgen dat labels wellicht meer risico durven te nemen met artiesten.

In deze paragraaf kijken we nog kort naar andere financieringsmogelijkheden voor artiesten in de popsector. Deze set aan financieringsmogelijkheden is vastgesteld aan de hand van de interviews en een eigen inventarisatie.

Upstream: Music is één van de twee deelregelingen van Upstream, een subsidieprogramma dat bedoeld is om de Nederlandse muziekindustrie te verbreden en versterken, een sterkere internationale positie te geven en cross-overs naar andere disciplines te stimuleren. De andere deelregeling, **Upstream: Music x Design**, wordt uitgevoerd door het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie (SCI) en richt zich specifiek op het laatstgenoemde punt (Design). De deelregeling ondersteunt samenwerkingsprojecten tussen artiesten uit de popsector en ontwerpers uit creatieve industrie (specifiek de disciplines architectuur, vormgeving of digitale cultuur) en is gericht op het ontwikkelen van nieuwe toepassingen van ontwerp, beeldcultuur en technologie binnen de muziek.⁹ De deelregeling beoogt het bereik voor zowel de artiest als de designer te vergroten door ze middels de samenwerking in contact te laten komen met 'elkaars' of zelfs een geheel nieuw publiek. De deelregeling kent twee typen subsidie, namelijk een startsubsidie van maximaal € 5.000 voor de ontwikkeling van een projectidee (bijv. in te zetten voor vooronderzoek) en een realisatiesubsidie van maximaal € 50.000 voor de ontwikkeling en uitvoering van het project. Afhankelijk van het project kan het SCI ervoor kiezen om een deel van de bijdrage als lening te verstrekken. Ook is een redelijke cofinanciering van derden vereist. Het belangrijkste verschil tussen de twee Upstream-regelingen is dat Upstream: Music x Design draait om het stimuleren van cross-sectorale samenwerking, waar het bij Upstream: Music specifiek gaat om het verbeteren van het verdienvermogen van de betreffende popartiest (waar samenwerkingen overigens wel onderdeel van kunnen zijn). De focus op het vergroten van het bereik van de betrokken makers komt in beide regelingen terug, wat ook bij Upstream: Music x Design mogelijkwerwijs uiteindelijk tot een verbeterd verdienvermogen voor de artiest en designer zou kunnen leiden (al is dit geen expliciet doel van die regeling).

Een andere mogelijkheid die er voor artiesten is, is het **Sena Performers Muziekproductiefonds**¹⁰. Dit fonds geeft financiële ondersteuning aan muzikanten die in eigen beheer een opname willen maken. De ondersteuning bestaat voor twee derde uit een schenking en voor een derde uit een renteloze lening (die binnen twee jaar moet worden terugbetaald). Het is gericht op Nederlandse *professionele* muzikanten uit alle genres die muziek in eigen beheer uitbrengen. Om in aanmerking te komen als *professionele* muzikant dient een aanvrager minimaal 20 uur per week werkzaam te zijn als muzikant. Het maximaal aan te vragen bedrag is € 5.000 en bedraagt nooit meer dan 50% van het totaalbudget. In de aanvraag dient te worden aangegeven hoe het overige deel wordt gefinancierd. Deze regeling is puur gericht op het maken van muziekopnamen terwijl Upstream: Music breder inzetbaar is. Daarbij speelt ook mee dat het aan te vragen bedrag van het Muziekproductiefonds veel lager ligt dan bij Upstream: Music. Het is overigens niet mogelijk om voor hetzelfde project zowel een aanvraag te doen bij Upstream: Music en het Muziekproductiefonds. In onze ogen vullen de regelingen elkaar goed aan. Het Muziekproductiefonds is voor alle artiesten en richt zich

⁹ Regeling Upstream: Music x Design [stimuleringsfonds.nl]

¹⁰ [sena.nl]

op het creëren van nieuwe opnamen, terwijl Upstream: Music een specifieke doelgroep benadert ([pre] mid-career) en zich niet alleen richt op het creëren van nieuwe opnames.

Een andere subsidieregeling binnen de popsector is de **Dutch Music Export Marketingregeling**¹¹. Deze regeling is in het leven geroepen voor internationale release-campagnes van artiesten. De achterliggende reden hiervoor is dat marketingbudgetten vanuit de internationale labels vaak beperkt zijn en dat artiesten steeds vaker hun muziek independent releasen. Hierdoor komen de kosten voor marketing en PR steeds meer bij de artiest en het management te liggen en die hebben daar niet altijd de middelen voor. Bij de Marketingregeling ligt het aan te vragen bedrag tussen de € 5.000 en € 20.000. Net als bij het Sena Performers Muziekproductiefonds geldt daarbij het machtingsprincipe waardoor 50% van het marketingbudget wordt gedragen door de artiest, het management en eventuele andere betrokkenen. Uit de voorwaarden¹² komt duidelijk naar voren dat alleen marketingkosten mogen worden opgevoerd en dus geen reis- en verblijfskosten of product gerelateerde kosten zoals opnamekosten of mix-kosten. In onze ogen kent deze regeling enige overlap met Upstream; Music, er kan namelijk net als bij Upstream: Music financiering worden aangevraagd voor marketing- en PR-activiteiten en het gaat al om grotere bedragen dan bij het Muziekproductiefonds. Echter, het gaat dan alleen om financiering voor internationale marketing- en PR-activiteiten en met Upstream: Music is wel financiering voor product gerelateerde kosten mogelijk. In dat kader is Upstream: Music breder inzetbaar.

Buma/Stemra en het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap hebben ook gezamenlijk een fonds opgesteld voor auteursrechthebbenden, het **Investeringsfonds Muziek**¹³. Dit fonds is opgesteld om tegemoet te komen aan de componisten, tekstschrijvers en muzikuitgevers die zwaar zijn getroffen als gevolg van de coronacrisis. Dit fonds staat open voor personen en rechtspersonen die professioneel hun inkomsten vergaren met auteursrechten. Het gaat niet alleen om directe inkomsten uit exploitatie van het muzikauteursrecht maar ook om bijvoorbeeld schrijfp opdrachten of inkomsten uit verhuur en verkoop van bladmuziek. Zij kunnen vanuit het Investeringsfonds Muziek een werkbijdrage krijgen voor:

1. De creatie van nieuwe werken en/of;
2. Investering in middelen voor de totstandkoming van nieuwe werken en/of;
3. Nieuwe exploitatie door het aan publiek beschikbaar stellen van muziekwerken die niet eerder publiek toegankelijk waren;

Afhankelijk van het type aanvrager en het gemiddelde auteursrechtinkomen uit 2018 en 2019 is de hoogte van de werkbijdrage tussen de € 1.500 en € 30.000. Het Investeringsfonds Muziek richt zich op een specifieke doelgroep, namelijk auteurs en is daardoor minder breed inzetbaar dan Upstream: Music. Bovendien is de doelstelling van het Investeringsfonds Muziek om auteurs te ondersteunen vanwege de (korte termijn) gevolgen van de coronacrisis terwijl Upstream: Music juist op het (lange termijn) verdienvermogen is gericht.

Voorgaande financieringsmogelijkheden bestaan, naast een eventuele eigen bijdrage, vaak uit een subsidie. Een andere mogelijkheid is het verkrijgen van een lening. **Cultuur+Ondernemen**¹⁴ biedt diverse leningen aan kunstenaars, creatieve makers en culturele organisaties. Zij geven zelf aan dat dit een goede optie is wanneer de kosten voor de baten uitlopen en als de investering zichzelf kan terugverdienen. Zij geven zelf het voorbeeld van

¹¹ [dutchmusicexport.com]

¹² [dutchmusicexport.com]

¹³ [investeringsfondsmuziek.nl]

¹⁴ [cultuur-ondernemen.nl]

een toezegging van een sponsor, fonds of klant die op een later moment uitbetaalt. Het is daarbij wel de vraag in welke mate popartiesten hiervoor in aanmerking komen. Zoals eerder aangegeven zijn zij voor het succes van hun product afhankelijk van een hoop andere factoren. In de interviewronde werd Cultuur+Ondernemen één keer genoemd als financieringsmogelijkheid.

Vanuit de muzieksector zelf zijn er natuurlijk ook nog de nodige financieringsmogelijkheden. Zo is in diverse gevallen de matchingsbijdrage voorzien door **muziekuitgeverijen, platenmaatschappijen** of vanuit **managers** (al dan niet via een voorschot). In principe zijn dit ook financieringsmogelijkheden voor artiesten. Echter, deze financieringsmogelijkheden kennen wel andere voorwaarden dan een bijdrage vanuit Upstream: Music. Zo willen muziekuitgeverijen en platenmaatschappijen wel een rendement zien op hun investering. In het geval van een voorschot betekent het dat een artiest pas inkomsten krijgt uitgekeerd als het voorschot is terugverdiend. Bij die uitkering is het dan ook nog de vraag welk deel van de inkomsten de artiest krijgt uitgekeerd, is dat 50/50 verdeeld of wordt er een (on)gunstigere verdeelsleutel toegepast? Het hangt daarbij ook af van de onderhandelingspositie van een artiest. Onze verwachting is, mede gebaseerd op ons vorige onderzoek¹⁵, dat artiesten in het (pre) mid-career segment nog geen sterke onderhandelingspositie hebben en dus relatief ongunstige voorwaarden kennen.

¹⁵ Dialogic (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector.

5 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk bespreken wij de conclusies en aanbevelingen. Daarvoor geven we in paragraaf 5.1 antwoord op de onderzoeksvragen en in paragraaf 5.2 doen wij nog een aantal aanbevelingen voor het Fonds Podiumkunsten.

5.1 Conclusies

In deze paragraaf geven we eerst een antwoord op de vraag, gevolgd door een antwoord op de deelvragen.

Wat is het effect van Upstream: Music op de ontwikkeling van het verdienvermogen van artiesten?

In onze ogen is er nu nog niet goed te bepalen wat het effect van Upstream: Music is op de ontwikkeling van het verdienvermogen van artiesten. Dit komt met name omdat door corona een groot deel van de activiteiten niet is uitgevoerd en omdat de regeling nog relatief kort loopt; hierdoor is het bepalen van de lange termijn impact lastig. Echter, wij zien wel dat Upstream: Music positief *kan* bijdragen aan het verdienvermogen van artiesten. Met behulp van de bijdrage van Upstream: Music kunnen er additionele activiteiten worden ontplooid, zoals het creëren van nieuwe samenwerkingen, betere promotie/marketing en het verbeteren van de liveshows, die anders niet hadden plaatsgevonden. In een aantal gevallen is ook al duidelijk geworden dat deze activiteiten een positief effect hebben gehad op het bereik en/of de optredens. In hoeverre dat een duurzaam positief effect is, is nu nog niet goed vast te stellen. Wel geven interviewrespondenten aan dat dit hun verwachting is, ook met de beperkingen door corona in acht genomen.

Wie zijn de aanvragers van de regeling en wie maken er minder gebruik van de regeling en wat zijn de beweegredenen voor wel/niet-deelnemen?

Onder de aanvragen komt een breed palet aan genres voor. De genres variëren van black metal tot aan soul en dance. Verreweg de meest aanvragen vallen onder pop/rock, al dan niet in combinatie met een ander genre. In Nederland populaire genres als hiphop en dance lijken op het eerste gezicht minder terug te komen in de aanvragen. Een van de redenen voor de beperkte aanwezigheid van hiphop en dance die in de interviews werd genoemd is dat er binnen die genres mogelijk minder bekendheid is met de regeling.

Verder valt op dat met name de artiesten zelf een aanvraag doen, of anders hun label. Het betreft hier over het algemeen een indie label; slecht in één geval was er een major betrokken bij het traject. In de interviews zijn enkele verklaringen genoemd waarom majors nauwelijks aanvragen doen bij Upstream: Music. Zo zijn majors mogelijk niet bekend met de regeling of hebben zij geen artiesten die tot de doelgroep van Upstream: Music behoren. Een andere aangedragen reden is dat majors de bedragen die worden toegekend vanuit Upstream: Music makkelijker zelf zouden kunnen dragen; voor de kleinere labels is het juist een welkome aanvulling. Bovendien kan deelnemen aan Upstream: Music betekenen dat majors bepaalde dingen ook naar buiten toe moeten verantwoorden wat mogelijk een drempel is voor deelname.

Wat zijn de activiteiten die de aanvragers gaan uitvoeren met behulp van de regeling en waarom hebben ze gekozen om deze activiteiten uit te voeren?

Op hoofdlijnen zien wij de volgende activiteiten die centraal staan binnen aanvragen.

- Het schrijven/opnemen/uitbrengen van nieuw materiaal;

- Het doen van additionele promotie/marketing rondom de release van nieuwe muziek. Hieronder valt ook het creëren van nieuwe additionele content zoals videoclipps of een film/documentaire.
- Het organiseren of verbeteren van liveshows;
- Het aangaan van samenwerkingen met andere artiesten;

Alle interviewrespondenten hebben binnen hun traject hinder ervaren van de coronacrisis in het realiseren van de beoogde activiteiten, waardoor zij (een deel van de) activiteiten niet hebben kunnen realiseren op de manier die zij voor ogen hadden. Verschillende artiesten stellen dat het voor inkomsten weinig zin heeft om een album uit te brengen (met de bijbehorende promotie/marketing) als er dan niet mag worden opgetreden. Voor een aantal van de interviewrespondenten geldt bovendien dat het album ook nog niet is gerealiseerd omdat bijvoorbeeld het opnemen van een album niet goed mogelijk was door de coronamaatregelen.

De artiesten hebben gekozen voor deze activiteiten omdat het zou moeten bijdragen aan het verbeteren van het verdienvermogen. Hieronder wordt aangegeven hoe dat concreet zou moeten gebeuren.

Hoe dragen de activiteiten in de ogen van de artiesten bij aan het verdienvermogen? (Een andere formulering van deze vraag is: hoe sluiten de beoogde activiteiten aan op de werking van de popmuzieksector?)

Het schrijven/opnemen/uitbrengen van nieuwe muziek stond centraal bij elke aanvraag. Voor artiesten is dit ook de kern van hun werk. Het uitbrengen van nieuw werk wordt vaak gekoppeld aan een nieuwe reeks optredens. En deze optredens zijn voor veel artiesten de belangrijkste bron van inkomen.¹⁶ In dat opzicht kan gesteld worden dat het uitbrengen van nieuwe muziek al een effect heeft op het verdienvermogen (meer specifiek: *exposure*, *publiek*, *optredens* en *inkomsten*) van een artiest.

Echter, de gedachte achter Upstream: Music is om iets extra's te doen waardoor er nog meer inkomsten worden gerealiseerd. Uit het onderzoek kwam daarbij een aantal mogelijkheden naar voren:

- Het veranderen van de financiële structuren waardoor er uiteindelijk meer *inkomsten* overblijft voor de artiest, bijvoorbeeld door muziek in eigen beheer uit te brengen in plaats van onder een label.
- Het aanpassen van het materiaal, ofwel door het materiaal te verbeteren, ofwel door herprofilering om een breder (meer) *publiek* te bereiken (en dan meer *exposure* en uiteindelijk hopelijk meer *inkomsten*).
- Het inzetten van een uitgebreide promotie/marketingcampagne waardoor er meer *exposure* komt voor het album en daardoor ook meer publiek etc. (zie ook hierboven).
- Het creëren van een speciale liveshow waardoor er meer/andere *optredens* kunnen worden gerealiseerd en/of een hogere gage gevraagd kan worden (meer *inkomsten*).

In hoeverre leiden de beoogde activiteiten daadwerkelijk tot een toename in (a) exposure? (b) publiek? (c) optredens? (d) inkomsten?

Uit het onderzoek komt naar voren dat vanwege corona een groot deel van de activiteiten nog niet is gerealiseerd en dat het dus ook lastig is om concrete effecten waar te nemen. Dit wordt nog bemoeilijkt door een aantal externe effecten zoals het aspect van *gatekeeping* en

¹⁶ Dialogic (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector.

het feit dat de regeling nog maar kort loopt. Bovendien leidt het uitbrengen van nieuwe muziek, wat centraal stond in elke aanvraag, sowieso al tot een effect op de vier hierboven genoemde indicatoren. Echter, in een aantal van de gesprekken met gehonoreerde aanvragers kwam naar voren dat er mede door de activiteiten die waren gerealiseerd met Upstream: Music ook daadwerkelijk effecten waren waar te nemen. De effecten varieerden van het krijgen van een hogere gage voor een optreden tot het bereiken van een breder publiek.

In de interviews met de gehonoreerde aanvragers zijn we dieper ingegaan op de mogelijke effecten en ook het aspect van *gatekeeping*. Zo werd in een aantal van de interviews aangegeven dat de activiteiten die gerealiseerd worden met behulp van Upstream: Music daarbij kunnen helpen. Een mogelijkheid die werd genoemd is bijvoorbeeld dat een artiest door de bijdrage van Upstream: Music betere promotie/marketing kan doen waardoor een nummer vaker wordt gestreamd, en als een nummer vaker wordt gestreamd dan zou het ook sneller op de radio moeten komen (dat dan ook weer kan leiden tot extra streams). Meer aandacht op de radio (en extra streams) kan dan weer leiden tot meer boekingen. Een andere mogelijkheid is het verbeteren/verbijzonderen van live shows waardoor artiesten interessanter worden voor programmeurs. Dit zou dan kunnen leiden tot extra optredens en/of een hogere gage voor de optredens.

Meerwaarde

Een belangrijk onderdeel van deze vraag is het bepalen van de meerwaarde van Upstream: Music. Hierbij draait het om de vraag of de activiteiten ook waren uitgevoerd in afwezigheid van subsidie. Wij concluderen dat er zonder de bijdrage van Upstream: Music minder activiteiten worden gerealiseerd dan wanneer er wel een bijdrage is vanuit Upstream: Music. Het gaat dan specifiek om de extra activiteiten zoals promotie en marketing en het aangaan van specifieke samenwerkingen; nieuwe muziek wordt over het algemeen sowieso ontwikkeld. En het zijn juist die eerste set aan activiteiten die een bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van het verdienvermogen van artiesten.

Neveneffecten

Een aantal respondenten heeft aangedragen dat artiesten door deelname aan Upstream: Music worden gedwongen om professioneler na te denken over hun carrière. Artiesten zijn vaak gedreven vanuit intrinsieke motivatie om een mooi product te maken, maar daarbij wordt niet altijd gekeken naar hoe er aan verdiend kan worden. Verder werd door een aantal van de interviewrespondenten aangegeven dat Upstream: Music een positief effect heeft op het artistieke proces/artistieke ontwikkeling. Artiesten krijgen namelijk meer tijd en ruimte om aan een product te werken.

Wat is de invloed van de regeling op de vergoeding van verschillende soorten betrokkenen? (bandleden, PR-ondersteuning, filmartiesten, etc.)

Uit het onderzoek komt hier een gemengd beeld naar voren. Zo heeft een aantal van de interviewrespondenten aangegeven dat zij door de bijdrage van Upstream: Music meer hebben betaald aan betrokkenen dan normaal gesproken het geval was geweest. In een aantal gevallen was dit niet het geval. Dat kwam doordat er al *fair pay* werd betaald of dat het niet mogelijk was om meer te betalen omdat het ten koste zou gaan van het verdienvermogen van de artiest zelf.

In hoeverre voorziet de regeling in een behoefte of is de regeling aanvullend ten opzichte van andere financieringsmogelijkheden?

Alle interviewrespondenten gaven aan dat het goed is dat Upstream: Music er is. Als wij zelf kijken naar andere regelingen die er zijn, zoals het Sena Performers Muziekproductiefonds,

Dutch Music Export Marketingregeling, Upstream: Music x Design en het Investeringsfonds Muziek dan zien wij ook de toegevoegde waarde. Andere regelingen kennen of relatief kleine budgetten (Muziekproductiefonds), zijn gericht op specifieke activiteiten (Marketingregeling) of een specifieke doelgroep (Investeringsfonds Muziek). Upstream: Music richt zich juist op alle verschillende waardeketens uit de popsector (van inkomsten uit optredens tot aan opnames en rechten) en biedt daarbij ook voldoende financiële ondersteuning.

Verder zijn er vanuit de muzieksector natuurlijk ook nog de nodige financieringsmogelijkheden. Zo is in diverse gevallen de matchingsbijdrage voorzien door muziekitgeverijen, platenmaatschappijen of vanuit managers (al dan niet via een voorschot). In principe zijn dit ook financieringsmogelijkheden voor artiesten. Echter, deze financieringsmogelijkheden kennen wel andere voorwaarden dan een bijdrage vanuit Upstream: Music. Zo willen muziekitgeverijen en platenmaatschappijen wel een rendement zien op hun investering. In het geval van een voorschot betekent het bijvoorbeeld dat een artiest pas inkomsten krijgt uitgekeerd als het voorschot is terugverdiend. Bij die uitkering is het dan ook nog de vraag welk deel van de inkomsten de artiest krijgt uitgekeerd, is dat 50/50 verdeeld of wordt er een (on)gunstigere verdeelsleutel toegepast? Hoe de verdeling tussen deze partijen en de artiest eruit ziet is daarbij afhankelijk van de onderhandelingspositie van de artiest. Onze verwachting is dat artiesten in het (pre) mid-career segment nog geen sterke onderhandelingspositie hebben en dus relatief ongunstige voorwaarden kennen.

Wat is het effect op de plannen van de aanvragers dat 30% van het toegekende bedrag een lening betreft en dat er een matchingsbijdrage nodig is?

Uit het onderzoek komt naar voren dat respondenten met name kritisch zijn over het feit dat 30% van het toegekende bedrag een lening betreft. Een aantal van de respondenten geeft aan dat zij er in hun plannen rekening mee hebben gehouden dat het bedrag moet worden terugbetaald en dat er dus in een enkel geval ook minder gedaan wordt. Opvallend daarbij is dat een aantal respondenten aangeeft dat zij het terug te betalen bedrag al apart hebben gezet, zodat ze het niet uit de lopende business hoeven terug te betalen. Het is daardoor de vraag of ook alle mogelijkheden om het verdienvermogen te verbeteren worden benut.

De matchingsbijdrage werd over de gehele linie als iets positief beschouwd; er wordt op deze manier namelijk commitment gecreëerd (zowel vanuit de artiest zelf als vanuit andere betrokkenen). Uit de interviews werd niet direct duidelijk of het nu van invloed is geweest op de plannen. Het lijkt er vooral op alsof er een plan is opgesteld en dat daar vervolgens de financiering bij is gezocht.

Ongeveer de helft van de interviewrespondenten vroeg zich daarnaast ook af waarom er én sprake is van een matchingsbijdrage én sprake van een lening. Met de matchingsbijdrage is namelijk al een forse investering vanuit de kant van de artiest vereist.

5.2 Aanbevelingen

In deze paragraaf wordt nog een aantal aanbevelingen gegeven ten aanzien van de regelingen. Deze zijn niet geënt op het aanvraagproces, maar op de bredere werking van de regeling.

Allereerst kwam in meerdere gesprekken de **bekendheid** met de regeling naar voren. Er wordt door de interviewrespondenten aangegeven dat de regeling niet bekend is in het veld en dat sommige er zelfs toevallig op stuiten. Dit sluit aan bij het onderzoek naar de popsector dat wij vorig jaar uitvoerden¹⁷. Ook toen kwam ter sprake dat er veel onbekendheid is met

¹⁷ Dialogic (2020). Stand van zaken in de Nederlandse popsector.

subsidiereregelingen bij artiesten in de popsector. Toen werd aangegeven dat artiesten een goed voorbeeld missen, maar ook een goed voorbeeld van het positieve effect dat een subsidie teweeg kan brengen. Het Fonds Podiumkunsten kan overwegen om bijvoorbeeld artiestenmanagers meer te betrekken of de artiesten met een gehonoreerde aanvraag vragen om Upstream: Music (nog) beter bij hun collega's onder de aandacht te brengen. Eventueel kan er binnen specifieke genres (bijv. hiphop en dance) gebruik worden gemaakt van boegbeelden/goede voorbeelden.

Ten tweede en relaterend aan de bekendheid is de **doelgroep** van de regeling. Het is bijvoorbeeld niet altijd even duidelijk wie er precies onder de doelgroep (pre) mid-career valt en in welke mate er bij de beoordelingscriteria naar de potentiële groei (van het verdienvermogen) wordt gekeken. Er is namelijk een grote diversiteit aan artiesten, die in sommige gevallen in specifieke niches opereren, waardoor het lastig is in te schatten in welke mate zij kunnen groeien, maar vooral ook hoe. Wij raden dan ook aan om aandacht te schenken aan een duidelijkere afbakening van de doelgroep voor Upstream: Music.

Ten derde hebben we opgemerkt dat **majors** in zeer beperkte mate betrokken zijn bij aanvragen voor Upstream: Music, waarvoor verschillende mogelijke redenen zijn aangedragen. Upstream: Music is bedoeld om investeringen in de ontwikkeling van (pre) mid-career artiesten te stimuleren, ook degenen die onder majors vallen. Het is dus ook van belang dat de regeling aansluit op de werking en behoefte van majors. We raden dan ook aan om in gesprek te gaan met majors om te achterhalen welk van de aangedragen redenen voor hen een rol spelen of dat er mogelijk nog andere redenen zijn om niet deel te nemen.

Ten vierde is het en blijft het in onze ogen belangrijk dat er bij de aanvragen vooral wordt gefocust op het structureel verbeteren van het **verdienvermogen** van een artiest. Uit het onderzoek kwam naar voren dat elke aanvraag werd ingezet voor het maken van nieuwe muziek, maar dat zal een artiest altijd blijven doen. Het gaat er concreet om dat een artiest nadenkt over hoe er met de bijdrage van Upstream: Music activiteiten worden ontplooid die iets extra's kunnen bieden bij het album (bijv. betere promotie, of specifieke samenwerking). Wij bevelen daarom aan om tijdens de beoordeling van de activiteiten extra aandacht te (blijven) vestigen op de manier waarop de artiest zijn/haar/hun verdienvermogen structureel beoogt te verbeteren.

Ten vijfde blijkt het dat er kritisch wordt aangekeken tegen het feit dat 30% van de bijdrage vanuit Upstream: Music een **lening** is. In termen van het creëren van commitment wordt dit allereerst niet nodig geacht, omdat er ook al sprake is van matching (die juist als positief wordt gezien). Daarnaast en wellicht nog belangrijker is dat we hebben gezien dat de investeringsruimte in sommige gevallen niet ten volle wordt benut door artiesten. Het terug te betalen bedrag is namelijk door een aantal aanvragers apart gehouden, zodat dit niet terugbetaald hoeft te worden uit de lopende business. Voor hen is de toegevoegde waarde van de lening nihil geweest (omdat ze de investeringsruimte niet hebben benut). Wij bevelen dan ook aan om te overwegen of het noodzakelijk is een deel van de bijdrage als lening te verstrekken.

Onze laatste aanbeveling is nog specifiek gericht op het **uitvoeren van een eventuele eindevaluatie**. In ons geval werd het uitvoeren van de evaluatie gecompliceerd doordat activiteiten vanwege corona niet (of niet volledig) zijn uitgevoerd. Het kan in onze ogen waardevol zijn dat van elke toegekende aanvraag vooraf de huidige situatie in kaart wordt gebracht (nulmeting). Een artiest kan dan bijvoorbeeld aangeven hoeveel maandelijkse streams het nu heeft, hoeveel optredens het per jaar heeft en/of wat de gage per optreden is. Vervolgens kan dan gedurende de uitvoering van Upstream: Music worden bijgehouden wat de effecten zijn. Is bijvoorbeeld duidelijk te zien dat een promotiecampagne ook meer streams of verkochte tickets oplevert? En hoeveel maandelijkse luisteraars zijn er op Spotify

na deelname aan Upstream: Music? Dit is niet alleen waardevol voor het Fonds Podiumkunsten maar vooral voor de artiest zelf. Zo zou in theorie namelijk beter inzichtelijk gemaakt kunnen worden wat helpt om het verdienvermogen te verbeteren (al heeft een artiest dat niet altijd zelf in de hand). Deze aanbeveling sluit hiermee ook goed aan bij een van de eerdere aanbevelingen, waarin wij aangaven dat het verdienvermogen van artiesten centraal staat.

Bijlage 1. Overzicht interviewrespondenten

Tabel 2. Overzicht interviewrespondenten

Naam	Functie
Jeroen Bakker	Expert popmuziek
Winston Bergwijn (Winne)	Artiest
Wilfried Damman	Manager Blaudzun
Atze de Vrieze	Expert popmuziek
Steffen Morrison	Artiest
Niels Nieuborg (Arp Frique)	Artiest
Chantelle Rodgers	Manager Winne
Michiel ten Veen	Sena (Raad van aangeslotenen)
Michiel Thomassen (Mike Rogers)	Artiest
Joris van Welsen	Manager Klangstof
Anita Verheggen	Sena (Raad van aangeslotenen)
Clemens Wijers (Carach Angren)	Artiest

Bijlage 2. Overzicht toegekende aanvragen

Tabel 3. Overzicht toegekende aanvragen (een * geeft aan dat de genoemde rechtspersoon van de betreffende artiest zelf is)

Aanvrager	Artiest
Reymound B.V.*	FRESKU
Stichting Couture 33*	Winne
Stichting Petuda*	Delic
Music Made / Bmkltsch Rcrds*	Mike Rogers
Heroic	DROELOE
Niels Nieuborg (Arp Frique)	Arp Frique
MY BABY	MY BABY
Stichting Homegrown Soul*	Steffen Morrison
Su Music*	KARSU
Stichting Anthropologists in Art	Ruben Hein
Stichting California Roll*	Kraak & Smaak
Stichting Muzink / Phonic	Stichting The Cool Quest
Yori Swart (YORI)	YORI
V2 Records	Marieke Jager
Stichting Hylas*	Thomas Azier
Excelsior Recordings B.V.	The Kik
Unexpected Records	Jeangu Macrooy
Connor Boshuijer	Nina June
Half Eddie*	Someone
V2 Records	EUT
Snowstar Records	Kim Janssen
Radar Agency B.V.	Klangstof
Annelotte de Graaf (Amber Arcades)	Amber Arcades
Stichting Toaster*	Pip Blom
Inge van Calkar	Inge van Calkar
Home & Abroad*	Lucas Hamming
Celine Cairo	Celine Cairo
Snowstar Records	I am Oak
Oktobre	Blaudzun
Excelsior Recordings B.V.	Yorick van Norden
I.M.C. Records B.V.	Roosbeef
Arnout Brinks (Tangarine)	Tangarine
Stichting DeWolff*	DeWolff
Anneke van Giesbergen	Anneke van Giesbergen
Stichting Nesteldrang*	DOOL
Stichting Carach Angren*	Carach Angren



Contact:

Dialogic innovatie & interactie
Hooghiemstraplein 33-36
3514 AX Utrecht
Tel. +31 (0)30 215 05 80
www.dialogic.nl

