



Udviklingsplatformen
for Scenekunst



DANSK TEATER



Kortlægning af det frie felt i scenekunsten

Marts 2025

Forord

Denne kortlægning dokumenterer aktuel praksis i det frie professionelle scenekunsthelt og de betingelser, det opererer under. Gennem en omfattende dataindsamling kortlægges et felt med stærke potentialer, men også betydelige udfordringer – udfordringer, der for en stor del udspringer af manglende finansiering og strukturel understøttelse.

Det står klart, at der blandt kortlægningens respondenter er et ønske om styrket økonomi og udvikling. Mange ser forretningsudvikling som en nødvendig del af deres arbejde og har strategiske idéer til, hvordan deres praksis kan styrkes. Samtidig peger de på en akut mangel på ressourcer og støttestrukturer, hvilket forhindrer dem i at realisere deres potentialer. Behovet for øget finansiering til administrative, producentfaglige og organisatoriske funktioner fremgår tydeligt – ikke som et mål i sig selv, men som en nødvendig forudsætning for, at denne del af scenekunsten kan udvikle sig bæredygtigt og få en stærkere forankring.

Kortlægningen viser også et felt med spændvidde i aktiviteter. Produktion og turné er feltets primære fokus, men også kunstnerisk forskning og udviklingsarbejde fylder væsentligt. Samtidig kendetegnes feltet af omfattende nationale og internationale samarbejder og co-produktioner, der vidner om en udpræget fleksibilitet og ambition om at realisere kunstneriske visioner, der når et bredt publikum.

Men feltets fleksibilitet løser ikke de strukturelle udfordringer, som gør sig gældende. Hvis Danmark skal have et stærkt professionelt frit scenekunsthelt, viser denne kortlægning, at der er behov for målrettede investeringer, der understøtter feltets turnémuligheder yderligere både nationalt og internationalt, og som styrker et bæredygtigt kunstnerisk virke ved at sikre ressourcer til administration, produktion og forretningsudvikling.

Det vil styrke feltets rolle som en central del af den samlede scenekunstneriske infrastruktur – til gavn for kunstnerne, publikum og den samlede kultursektor i Danmark og internationalt.

Vi håber, at denne kortlægning kan være et værdifuldt redskab i den fortsatte samtale om, hvordan vi bedst understøtter det professionelle frie scenekunsthelt og dets betydning i et større kunstnerisk og samfundsmæssigt perspektiv.

God læselyst!



Anne Dalby
Leder, Udviklingsplatformen
for Scenekunst

Definition:

Kortlægningen har undersøgt professionelle, selvstændigt skabende og projektstøttede scenekunstaktører (kompagnier eller enkeltkunstnere) uden fast scene. Også kaldet “projektteatre” eller “det frie felt”.

Kortlægningen dækker således ikke de såkaldte institutionsteatre, dvs. egneteatre, små storbyteatre, §5-teatre, Det Kongelige Teater, landsdelsscenerne, Den Jyske Opera og teatrene under Det Københavnske Teatersamarbejde.

”

Denne undersøgelse belyser et område af scenekunstbranchen, som Dansk Teater har været meget nysgerrige på, og som vi derfor er meget glade for, nu er blevet afdækket. Den giver et tydeligt billede af diversiteten på området, både kunstnerisk og forretningsmæssigt. Og den viser også, at der er brug for at kigge nærmere på, hvordan udvikling og professionalisering af denne vigtige del af branchens økosystem kan understøttes.

Dette arbejde deltager Dansk Teater naturligvis meget gerne i.



Peter Mark Lundberg
Direktør, Dansk Teater

”

Kulturens Analyseinstitut er meget glade for dette samarbejde. Vi vil gerne mere ud ad denne vej, hvor vi kan understøtte et områdes stærke og dybt vidende aktører i at blive klogere på sig selv. Her har vi taget fat i et meget svært område: aktører, som ofte er spredte, ikke fælles organiserede og virker i mange forskellige sammenhænge. Det er 'den umulige flok' at analysere. Og alligevel er det med fælles hjælp lykkedes at få samlet rigtig meget viden ind. Der kommer spændende nye indsigter op, som også rejser svære spørgsmål for branchen at arbejde videre med.



Esben Danielsen
Direktør, Kulturens
Analyseinstitut

Indholdsfortegnelse

00.	Forord	2
01.	Fremgangsmåde	5
02.	Centrale indsigter	7
03.	Kortlægningens besvarelser	10

01.



FREMGANGSMÅDE

Formål og målgruppe

Denne rapport præsenterer hovedresultaterne fra en spørgeundersøgelse, der har til formål at belyse forholdene for professionelle, selvstændigt skabende og projektstøttede scenekunstaktører (kompagnier eller enkeltkunstnere) uden fast scene, der realiserer værker i eget regi.

294 respondenter har besvaret undersøgelsen, heraf er der 190 komplette besvarelser. Undersøgelsens målgruppe er aktører, der har været økonomisk og produktionsmæssigt ansvarlige for minimum én professionel scenekunstnerisk produktion – enten som enkeltstående kunstner eller som ansvarlig for et scenekunstkompagni.

Respondentgruppen repræsenterer større eller mindre virksomheder eller enheder, der engagerer flere personer i hver produktion. Respondentgruppen afspejler dermed ikke det samlede antal freelance-aktører i scenekunstbranchen.

Design og distribution

Undersøgelsen er designet af Udviklingsplatformen for Scenekunst i samarbejde med Dansk Teater og Kulturens Analyseinstitut. Undersøgelsen blev udsendt 8. januar 2025, og svarperioden løb til 24. januar 2025.

Undersøgelsen er blevet distribueret som åbent survey-link via sociale medier og nyhedsbreve i samarbejde med brancheorganisationer fra hele landet.

Dertil er undersøgelsen distribueret via direkte mail til 1725 aktører, der har ansøgt Statens Kunstfonds Scenekunstudvalgs tilskudspuljer (Garantiordningen, Refusionsordningen, Scenekunst for børn, unge og voksne samt Internationale aktiviteter) i perioden 2022-2024, eller som er modtagere af Udviklingsplatformen for Scenekunsts nyhedsbrev. Mailadresser på ansøgere af Statens Kunstfond er rekvireret fra aktørers egne hjemmesider, og der er ikke skelnet til, om ansøger har fået afslag eller tilsagn.

Respondenterne er blevet inviteret til at deltage frivilligt, og der var ikke krav om medlemskab af specifikke organisationer for at deltage.

Analysen er foretaget af Udviklingsplatformen for Scenekunst i samarbejde med Dansk Teater og Kulturens Analyseinstitut. BARC Scandinavia har bistået analysearbejdet, og Urgent.Agency har foretaget grafisk opsætning af rapporten.

Fejlkilder

Databehandlingen er foretaget uden mulighed for validering gennem eksterne kilder.

294 respondenter har besvaret undersøgelsen, heraf har 190 besvaret alle spørgsmål i skemaet.

02.



CENTRALE INDSIGTER

Karakteristika

Respondentgruppen omfatter både erfarne og nyere aktører, herunder aktører med en veletableret praksis samt aktører, hvor det er uklart, om der er et ønske eller den nødvendige forretningsmæssige kapacitet til at opretholde en stabil selvstændig kunstnerisk virksomhed.

Feltets aktører er organiseret og professionaliseret på forskellig vis. Størstedelen har en statslig eller anden kunstnerisk eller akademisk uddannelse – mange fra internationale uddannelsesinstitutioner.

De arbejder med varierende genre- og produktionsformer og bevæger sig ind og ud af strukturer og samarbejdsmodeller.

Størstedelen af respondentfeltet har base i hovedstadsområdet, mens den geografiske spredning af respondenternes aktiviteter er bredt fordelt over landet.

Feltet præsenterer scenekunst på traditionelle teaterscener, men i høj grad også på alternative spillesteder og i lokalmiljøer, og når ud til forskellige publikumsgrupper via opsøgende arbejde og tværsektorielle samarbejder.

Udover produktion og distribution af forestillinger har feltet andre væsentlige aktiviteter i deres praksis, herunder særligt kunstnerisk forskning og udvikling.

Stærk international orientering – men mangel på strukturer

Respondentfeltet har en stærk international orientering, og mange aktører har erfaring med internationalisering via uddannelse, co-produktioner og turnévirkksomhed. International udveksling er et centralt strategisk felt for mange, og en stor del af respondentfeltet har ønske om at udvide deres internationale aktivitet.

Det fremhæves samtidig, at der mangler strukturer, som kan understøtte internationalt salgsarbejde. En egentlig strategisk indsats på dette område kræver for de enkelte kompagnier økonomisk stabilitet og administrative ressourcer, som kun sjældent er til stede i feltet. Respondenterne rapporterer, at de ofte står alene med at udvikle og vedligeholde internationale netværk – uden en tilknyttet producent eller administrator og uden mulighed for at investere i langsigtede strategier.

Turné i Danmark – godt grundlag, men uudnyttet potentiale

Kortlægningen vidner om et felt med stor mobilitet og en geografisk bred distribution af scenekunst i hele Danmark. Omkring halvdelen af respondentfeltet producerer deres værker med henblik på turné, og omkring halvdelen af produktionerne har et relativt højt antal visninger.

Der er dog uudnyttet potentiale for at udvikle feltets turnéaktiviteter yderligere blandt andet ved at skabe bedre kontakt til aftagernetværk i

hele landet. Flere aktører peger også på, at de har svært ved at finde og skabe stabile økonomiske modeller, der kan understøtte løbende turnévirkksomhed, som kan være økonomisk risikabel.

Udbredt co-produktion – men potentiale for en styrkelse

Kortlægningen viser et aktørfelt, der samarbejder bredt med både institutionsteatre, kulturhuse, museer, kirker og aktører uden for kultursektoren. Denne diversitet i partnerskaber vidner om et felt, der fremmer kunstnerisk udveksling og medvirker til en bredere distribution af scenekunst.

Samtidig peger respondenternes svar på, at strukturerne for co-produktionsaftaler kan styrkes. Økonomisk medfinansiering fra en co-produktionspartner gør sig gældende for en tredjedel af respondentfeltet, og en betydelig del af aktørerne svarer, at deres co-produktionsaftaler ikke inkluderer adgang til præsentationslokaler eller visningsmuligheder.

Mangfoldige forretningsmodeller – fleksibilitet og kompleksitet

Der er et udtalt ønske om forretningsudvikling blandt respondentfeltet. Det benytter en bred vifte af forretningsmodeller, der spænder fra langsigtede strategier med fokus på professionalisering til tværsektorielle partnerskaber eller mere projektbaseret virke. Denne fleksibilitet er en styrke, men også en kompleksitet, der kan være vanskelig at navigere i uden tilstrækkelige ressourcer og kompetencer.

Mange har strategiske ambitioner og konkrete idéer til, hvordan de kan skabe større stabilitet i deres virke. Men mangel på administrativ støtte, varetagelse af producentmæssige opgaver og forretningsstrategiske kompetencer gør det udfordrende for mange respondenter at opbygge bæredygtige strukturer og økonomisk stabilitet. Dette skaber en ubalance for respondenterne, hvor kunstnerisk produktion prioriteres på bekostning af de strukturer, der skal sikre kontinuitet og økonomisk bæredygtighed. Begrænset støtte til administration, producentopgaver og forretningsstrategisk rådgivning bliver fremhævet som en væsentlig barriere for vækst.

Kortlægningen har indsamlet data på en lang række områder, og på grund af feltets diversitet kan besvarelserne sammenholdes på forskellige måder i forskellige konklusioner. I den følgende rapport præsenteres besvarelserne nøgternt med fremhævelse af enkelte data og fritekstcitater.

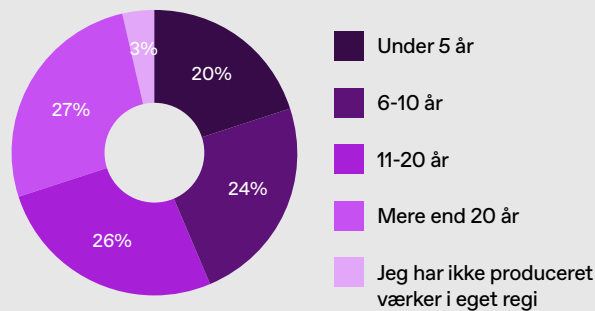


KORTLÆGNINGENS BESVARELSER

Respondentfeltets sammensætning

Erfaringsniveau

Hvor længe har du arbejdet professionelt med scenekunst, hvor du har produceret værker i eget regi?



N=294

- Respondenterne er jævnt fordelt på forskellige erfaringsniveauer, hvilket peger på, at feltet både tiltrækker nye aktører og er et aktivt, langsigtet karrierevalg for andre.

Organisationsformer

Hvilken organisationsform er dit virke baseret på?



N=262

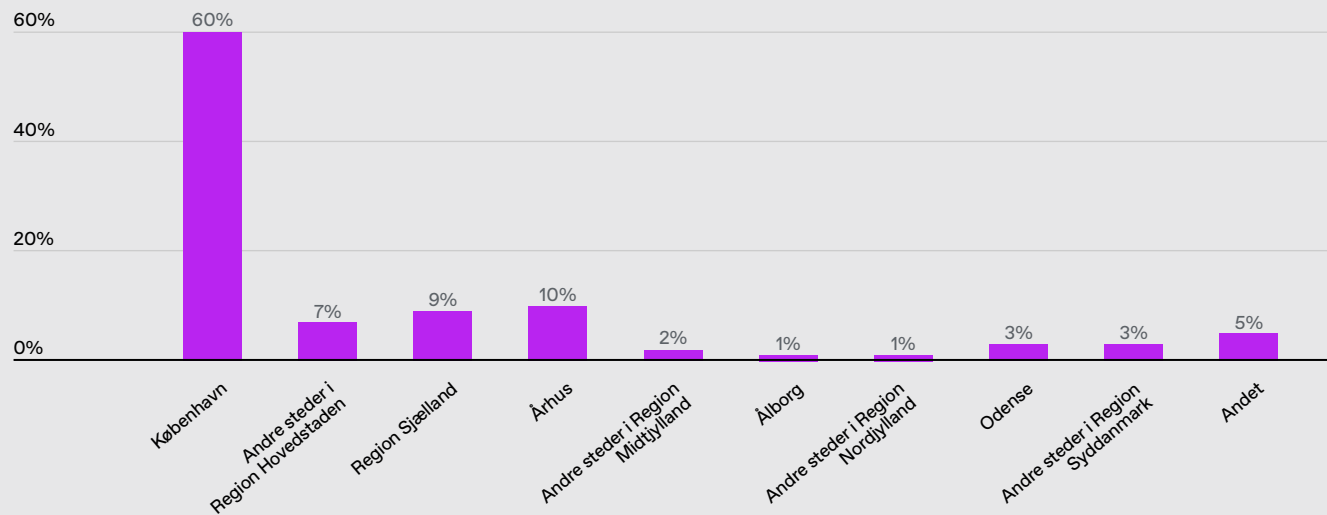
- Den mest fremtrædende organisationsform blandt respondenterne er teaterforening med CVR-nummer: en almennyttig forening med samme muligheder for momsregistrering og personaleansættelse som andre typer virksomheder, men med bestyrelsesansvar samt mindre omkostningstung etablering.
- Flere respondenter rapporterer, at de i deres virke veksler mellem forskellige organisationsformer afhængigt af projekterne.

“Mit virke er en blanding af lønmodtager/free-lancer, teaterforening med CVR-nummer og kunstnerisk kollektiv”

“Jeg kombinerer en selvstændig virksomhed med CVR-nr og en teaterforening med CVR-nr.”

Respondentfeltets sammensætning

Geografisk fordeling
Hvor er du baseret?



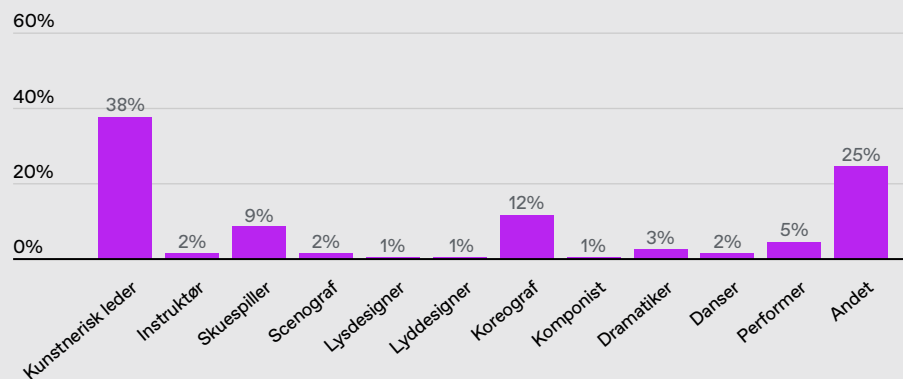
N=260

- I alt er 76% af respondenterne baseret i hovedstadsområdet eller Region Sjælland.

Respondentfeltets sammensætning

Uddannelse og kompetencer

Hvad er din primære stillingsbetegnelse?



“Jeg har flere roller: kunstnerisk leder, koreograf, producent, performer, skribent.”

“Jeg er kunstnerisk leder, instruktør og producent – på samme niveau.”

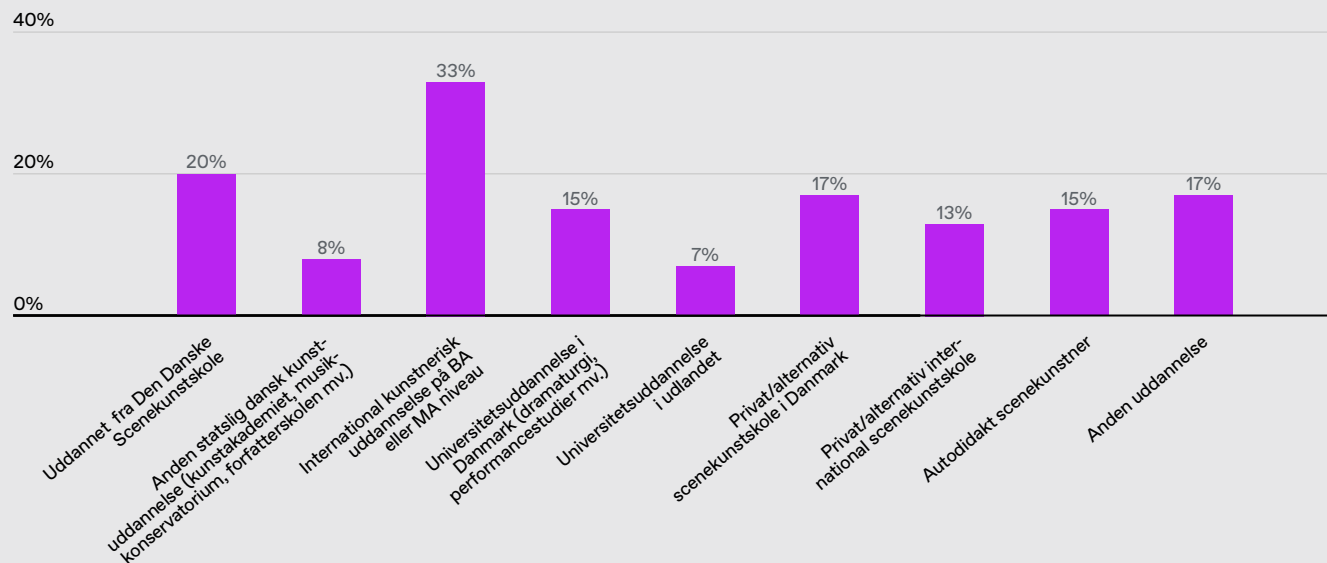
N=256

- De 25%, som har svaret “Andet”, rapporterer, at de arbejder på tværs af flere funktioner, herunder produktion, kunstnerisk ledelse, kunstnerisk udøvelse og administration.

Respondentfeltets sammensætning

Uddannelse og kompetencer

Hvilken kunstnerisk uddannelse har du?

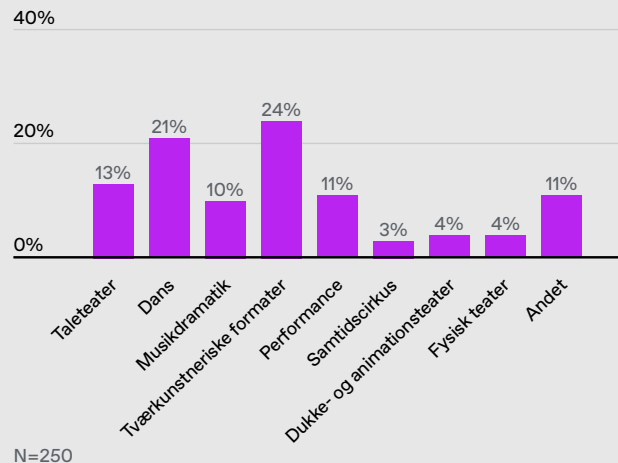


- Over 50% af de adspurgte har en fuld eller supplerende kunstnerisk uddannelse fra udlandet.
- 15% af aktørerne er selvlærte eller har været i mesterlære.

Kunstnerisk aktivitet

Genrediversitet

Hvilke genrer arbejder du primært med?

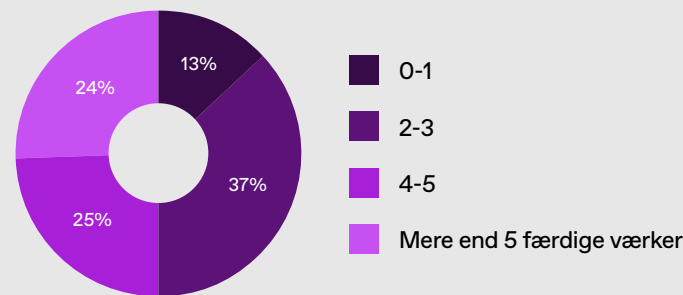


”Vi laver og har lavet alle formater af det ovenstående. Og sammenblandet disse.”

- Med en besvarelse på 24% er "Tværkunstneriske formater" den dominerende genre blandt respondenterne. Hertil kommer, at størstedelen af respondenter, der har svaret "Andet", også indikerer, at de arbejder tværkunstnerisk.

Produktionsfrekvens

Hvor mange færdige værker har du realiseret i eget regi inden for de sidste 5 år?



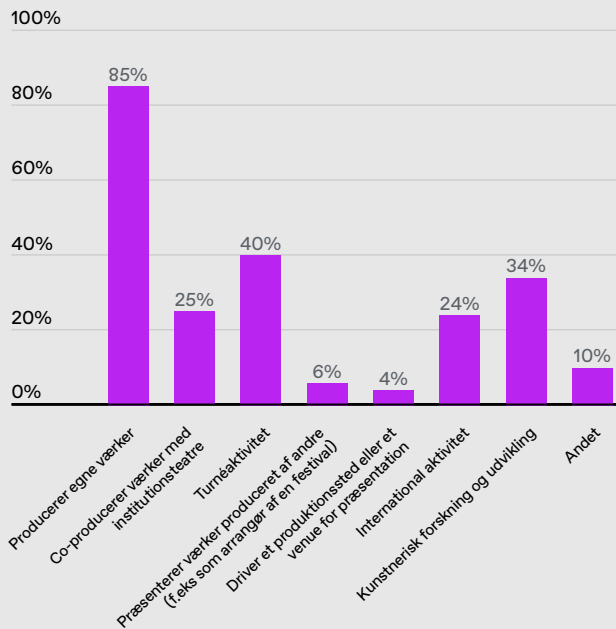
N=249

- Tæt på halvdelen af respondenterne har en kontinuerlig produktionsfrekvens med omkring 1 årlig nyproduktion eller mere. Samtidig har 13% af respondenterne en sporadisk produktionsfrekvens, med 0-1 værk i en femårig periode. Datagrundlaget viser ikke, hvorvidt dette skyldes manglende finansiering eller andet virke i perioden (f.eks. som udøvende kunstner, men ikke producerende aktør).

Kunstnerisk aktivitet

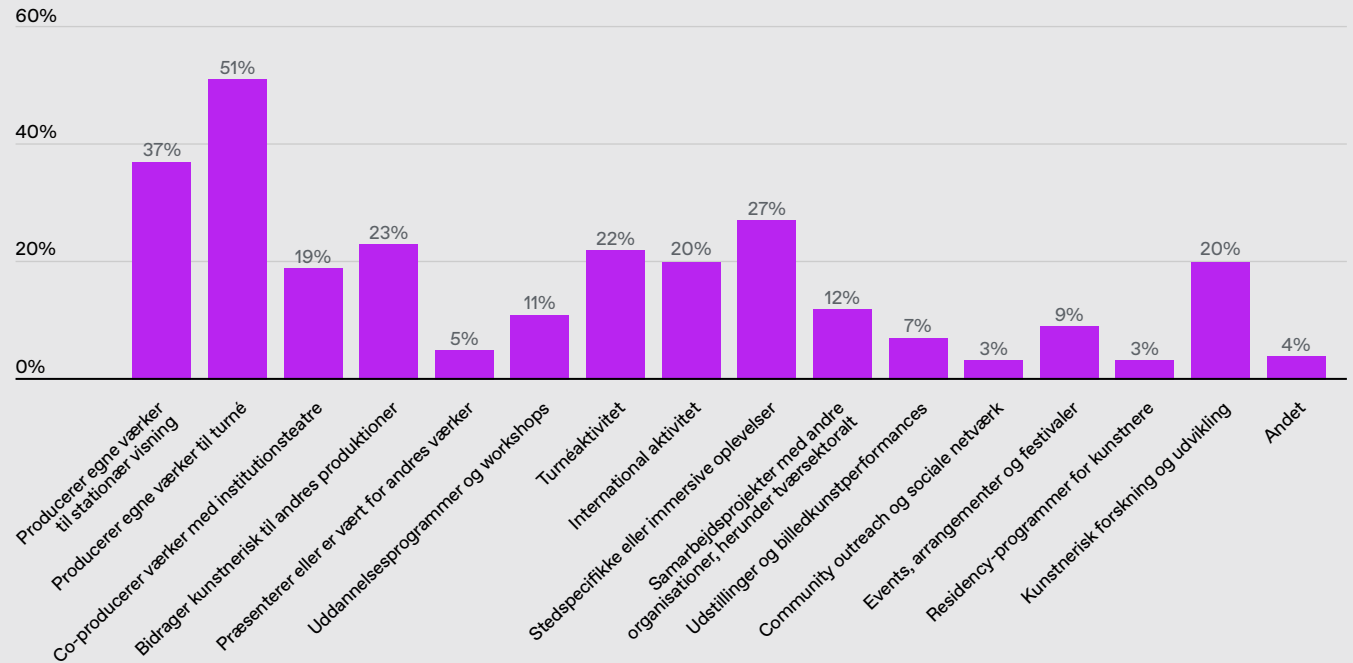
Aktiviteter og venues

Hvilke aktiviteter beskriver bedst formålet med dit virke?



Aktiviteter og venues

Hvilke typer aktiviteter udfører du primært i dit virke?

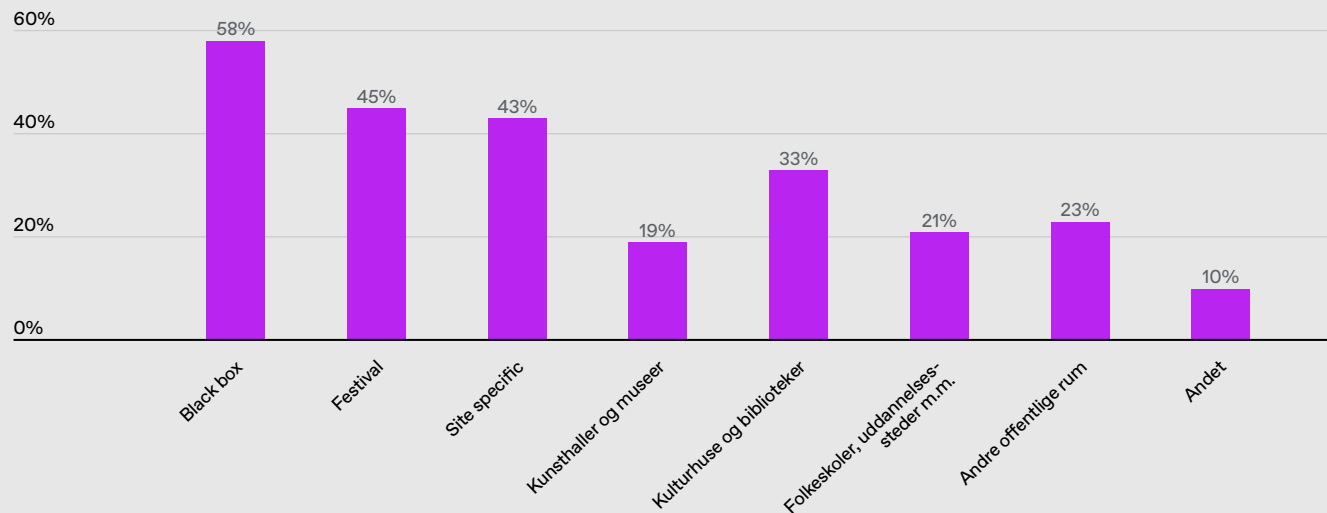


- Udover produktion og distribution af forestillinger, har respondentfeltet en række andre væsentlige aktiviteter i deres virke, herunder særligt kunstnerisk forskning og udvikling.

Kunstnerisk aktivitet

Aktiviteter og venues

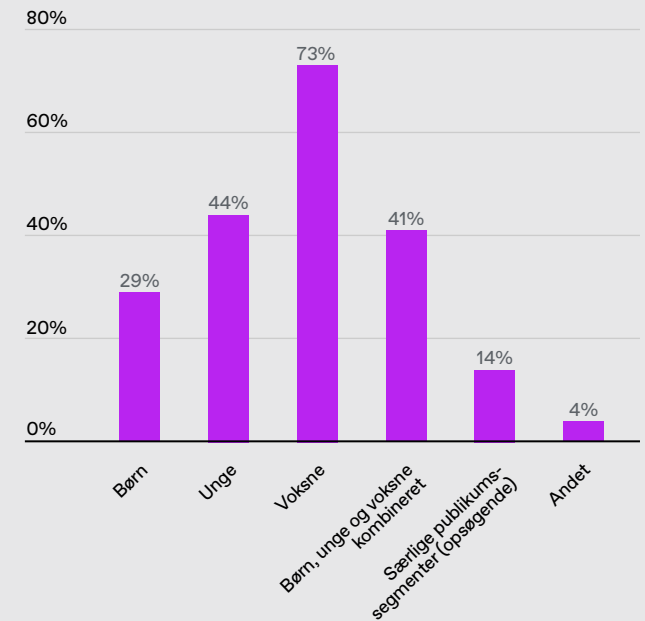
Hvilke typer spillesteder præsenteres dine værker oftest på?



- Respondenterne præsenterer scenekunst på traditionelle teaterscener, men i høj grad også på alternative spillesteder og i lokal-miljøer og når ud til forskellige publikums-grupper via opsøgende arbejde og tvær-sektorielle samarbejder.
- Grafen og besvarelsene i kategorien 'andet' viser et aktørfelt, der samarbejder bredt med både institutionsteatre, kulturhuse, museer, kirker og aktører uden for kultursektoren.

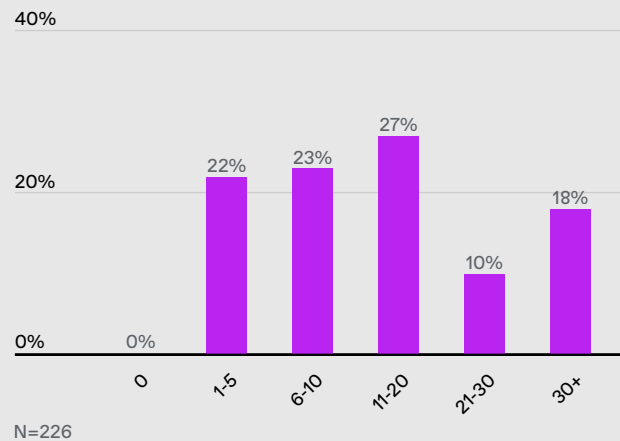
Målgrupper

Hvilke målgrupper arbejder du med?



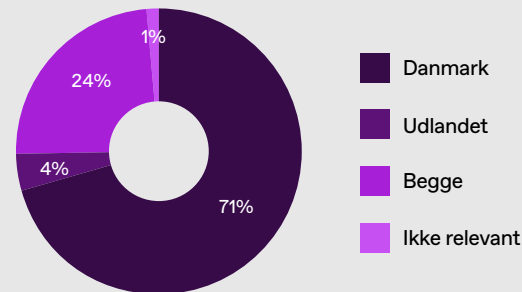
Kunstnerisk aktivitet

Visninger og geografisk spredning af værker
Med udgangspunkt i din sidste repræsentative produktion: Hvor mange visninger har du haft af værket indtil videre?



- Grafen viser en todeling af respondentfeltet, hvor 55% af respondenterne har vist deres sidste værk mere end 10 gange. Heraf har 18% vist deres værk mere end 30 gange. Samtidig har 45% af respondentfeltet vist deres værker op til 10 gange.

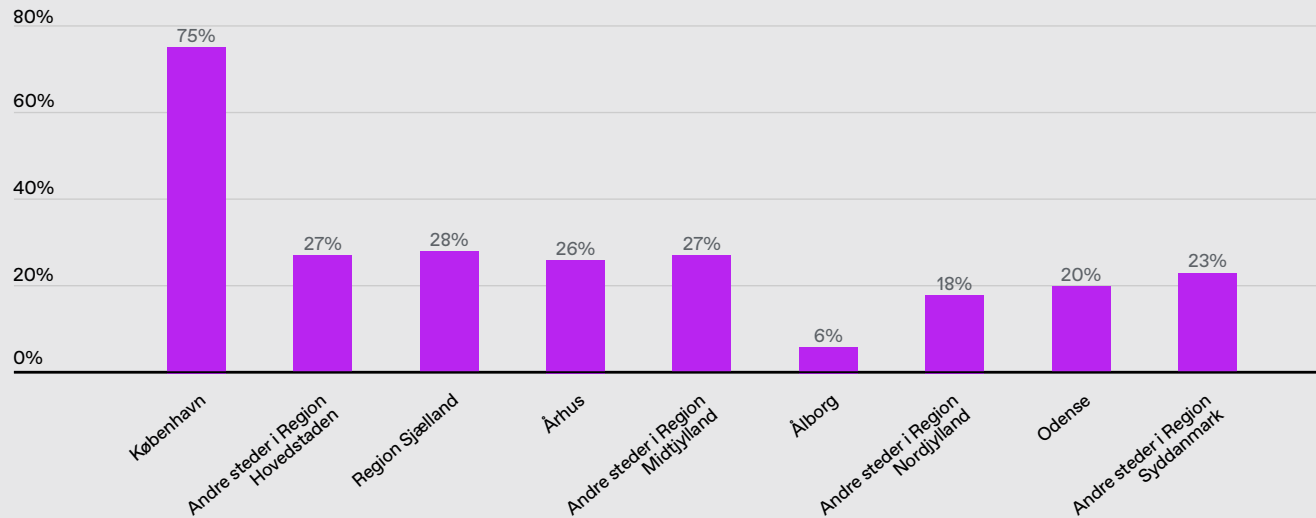
Visninger og geografisk spredning af værker
Hvor er værket blevet vist?



- 28% af respondenterne har vist deres seneste værk i udlandet.

Kunstnerisk aktivitet

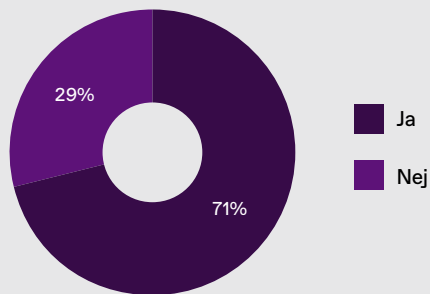
Visninger og geografisk spredning af værker Hvor i Danmark er værket blevet vist?



- Selvom langt størstedelen af respondenterne har base i hovedstadsområdet, er visningen af deres værker bredt fordelt geografisk i hele landet. Eksempelvis er 6% af respondenterne baseret i Odense eller Region Syddanmark, mens 43% af respondenternes værker har været vist i regionen.

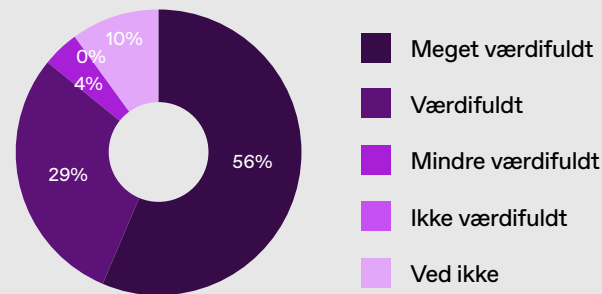
International aktivitet

Har du et ønske om øget international aktivitet?



N=241

Hvordan vurderer du værdien af udveksling og samarbejde med internationale aktører?



N=234

- 85% mener, at udveksling og samarbejde med internationale aktører er "Meget værdifuldt" eller "Værdifuldt".
- 0% synes, at udveksling og samarbejde med internationale aktører ikke er værdifuldt.

International aktivitet

Vil du beskrive udfordringerne/mulighederne for at realisere øget international aktivitet?

”Mangler kontinuitet i økonomien, så vi kan slå til, når mulighederne er der.”

”Manglen på solide bevillinger, så man kan bygge strategi for længere samarbejdsrelationer. Manglen på rum for mindre kunstneriske undersøgelser for at sikre det kunstneriske samarbejde, før de store forpligtigelser er gjort med både kunstnere, samarbejdspartnere og fonde. Samt økonomi til et vis niveau af fleksibilitet.”

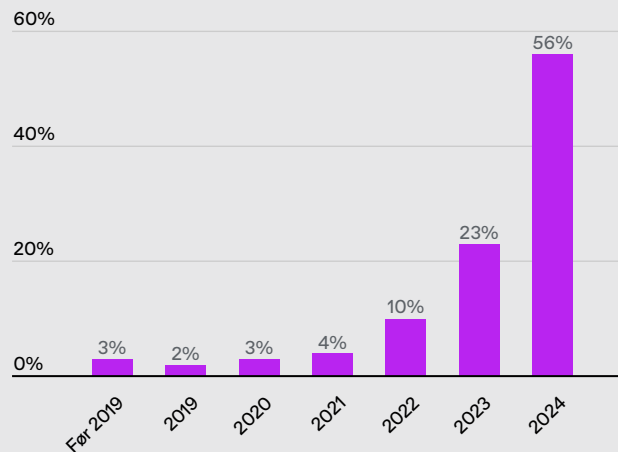
”At varetage en international aktivitet kræver at man har tid, økonomi og overskud til at aflønne en til at varetage dette. Jeg har indtil videre modtaget støtte til enkeltstående projekter, mange tak for det, men har aldrig haft økonomi eller overskud til at varetage et internationalt perspektiv.”

”Der mangler et samlet overblik og et kendskab til flere internationale kulturaktører og festivaler, som hele branchen kan tage del i, og ikke kun de få, der får tildelt støtte fra Statens Kunstfond.”

- Den gennemgående udfordring for respondenterne er økonomi, hvor der peges på mangel på en basisøkonomi, der ikke kun dækker udgifter til reel produktion eller turné, men også opdyrkelse og pleje af aftager-netværk, hvor løn til producent og administratorer er afgørende.

Produktion

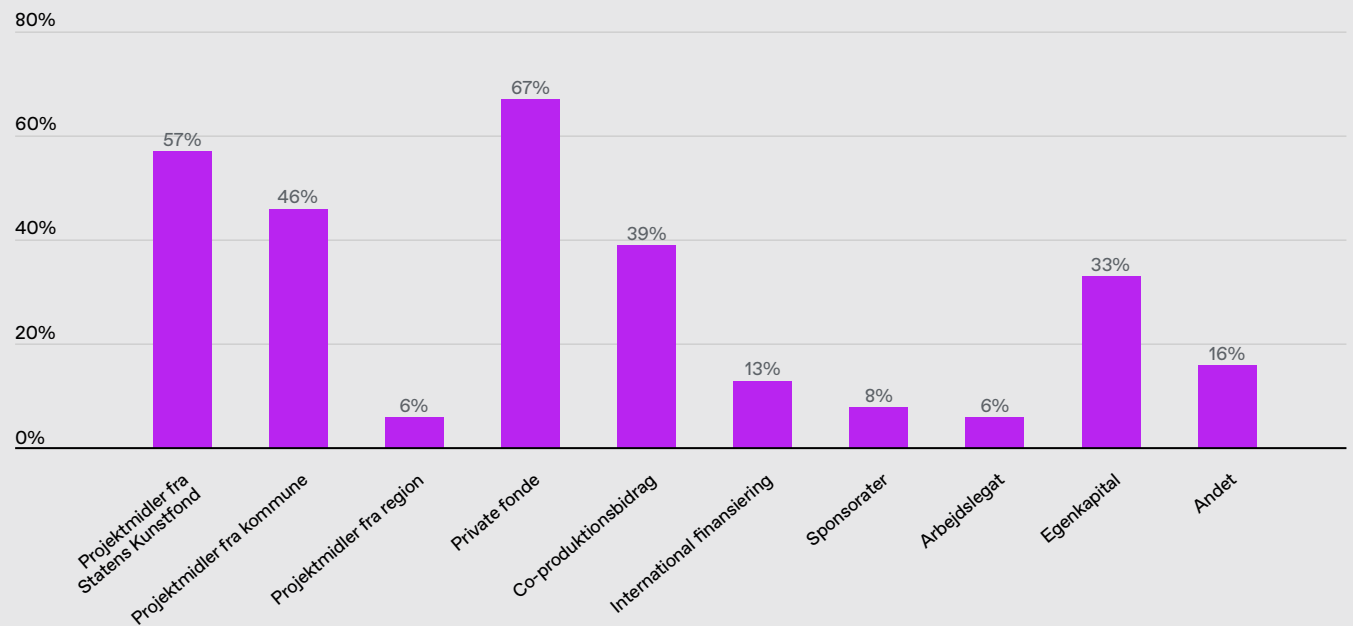
Hvornår havde du premiere på din sidste produktion?



N=231

- 56% af respondenterne havde premiere på en nyproduktion i 2024, hvilket svarer til 129 nyskabte forestillinger.

Hvordan var din sidste produktion finansieret?

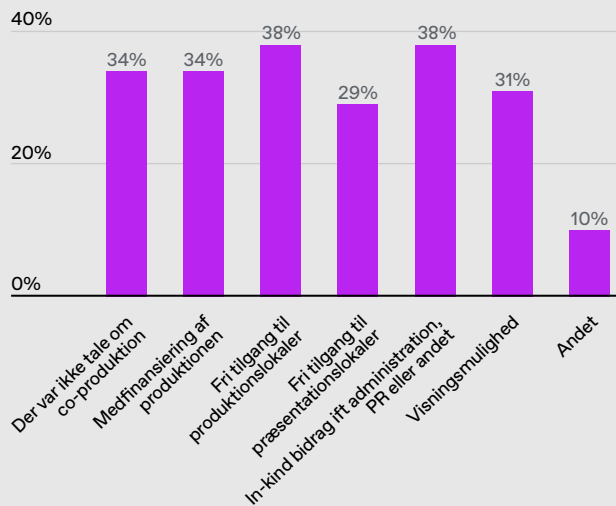


- Respondentfeltet er i høj grad støttet af private fonde.
- Offentlige midler fra stat og kommune spiller en væsentlig rolle, men feltet støttes af en række forskellige kilder.
- Co-produktionsbidrag ligger blandt de 4 væsentligste bidragskilder.

Produktion

Co-produktion

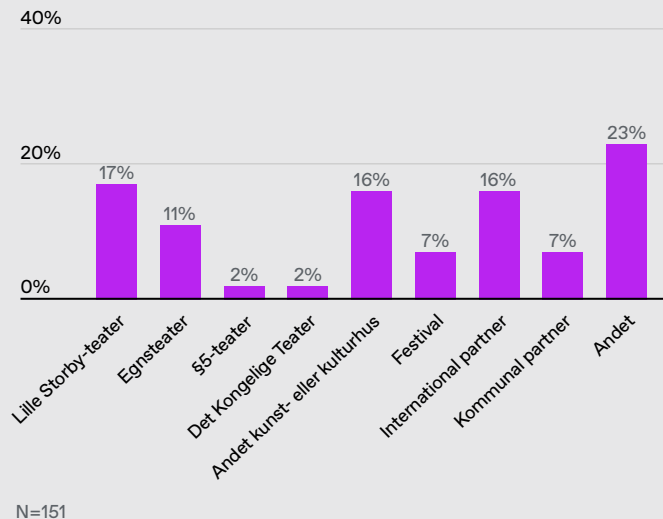
Hvis der var tale om en co-produktion, hvad bestod samarbejdet af?



- For en tredjedel af respondenterne indeholdt co-produktionen en økonomisk medfinansiering.
- For 40% af respondenterne indeholdt co-produktionen ikke visningsmulighed eller tilgang til præsentationslokaler.

Co-produktion

Hvem samarbejdede du med under co-produktionen?



- Andelen af samarbejder med en international partner er næsten lige så stor som andelen af samarbejder med et lille storbyteater.

“Der var 5 spillesteder, som jeg alle regner som co-producenter, da de bidrog til første spilleperiode og realisering: både lille storbyteater, andet kunst- eller kulturhus (x2), festival og international partner.”

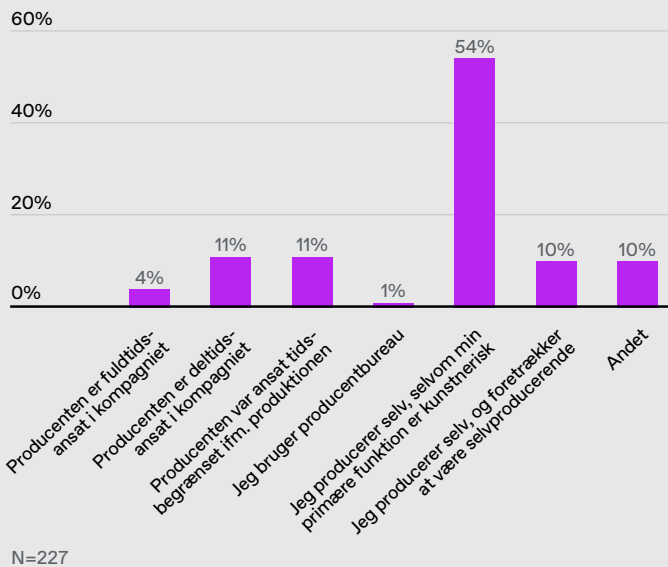
”Vi co-producerede med 7 kommuner i Østjylland og deres respektive kulturkonsulenter. Desuden med lokale partnere i hver af de 7 kommuner.”

- I besvarelserne under “Andet” rapporterer respondenterne, at der på samme projekt er co-produceret med flere forskellige typer partnere – med alt fra institutionsteatre til kulturhuse, museer, kirker og partnere udenfor kultursektoren.

Produktion

Producentarbejde

I hvilken grad har der været samarbejde med en scenekunstproducent på produktionen?



”Vi har haft tilskud igennem 20 år, og vi har tidligere haft producenter, men de økonomiske vilkår har gjort, at hele administrationsapparatet siden 2017 langsomt er sparet væk. Vi (mig og den anden kunstneriske person i teatret) varetager selv stort set alle administrative opgaver.”

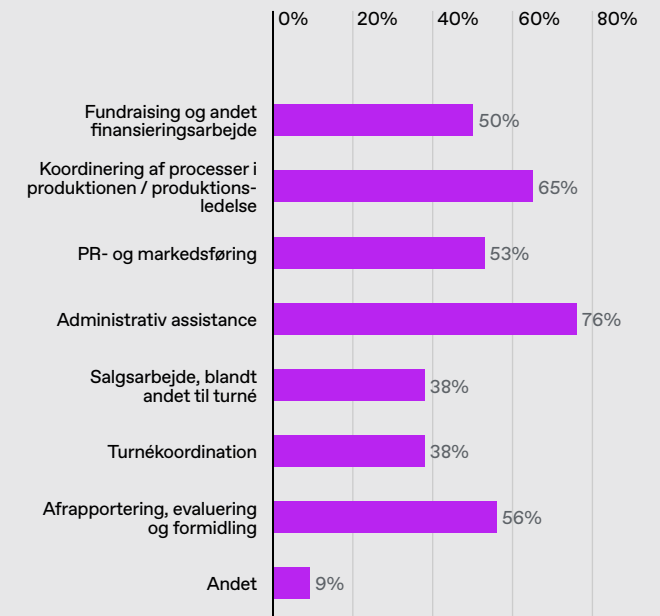
”Producenten arbejdede gratis, fordi hun kender til mine værker, og talte timer, så hun kunne få løn, hvis vi fik mere støtte på et senere tidspunkt. Hun var enig med os i, at det var vigtigere at prioritere løn til de performere, jeg ansatte til produktionen.”

- 64% af respondenterne producerer selv deres værker, selvom deres primære funktion er kunstnerisk. Heraf giver 10 % udtryk for at foretrække dette.

- Besvarelsene under ‘andet’ peger på, at mange respondenter prioriterer deres økonomi til kunstnerisk arbejde og derfor selv varetager producentmæssige opgaver, ofte uden mulighed for aflønning.

Producentarbejde

Hvad var producentens arbejdsopgaver?

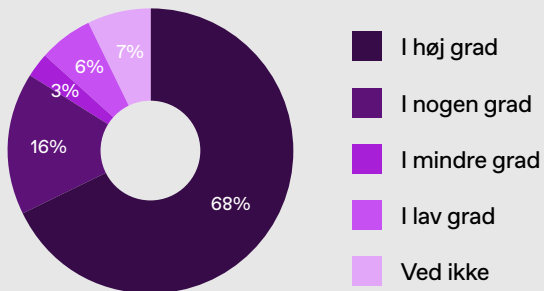


- Producenter forventes at have en stor og sammensat pakke af faglige kompetencer.

Produktion

Producentarbejde

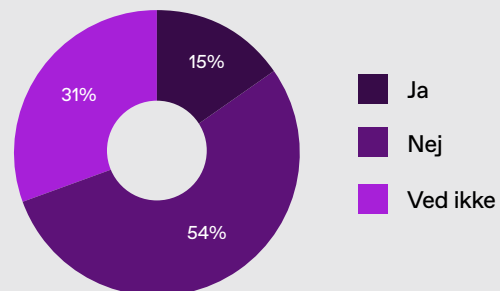
I hvor høj grad vurderer du, at det er værdifuldt for dig at have en producent tilknyttet dine produktioner?



N=227

Producentarbejde

Oplever du, at det er nemt at finde kvalificerede producenter at samarbejde med?

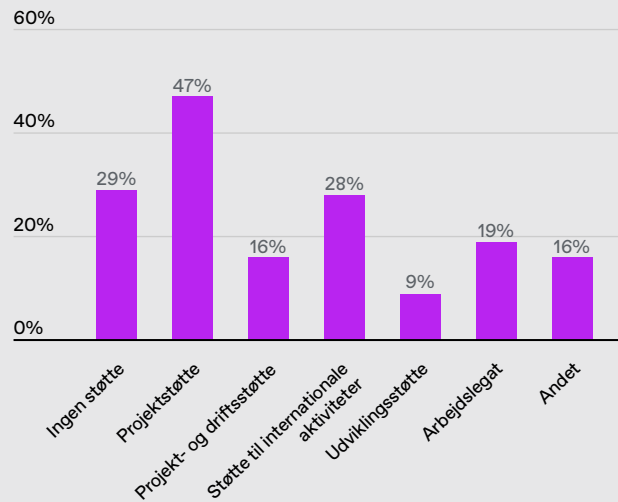


N=227

- Knap 70% vurderer, at det i høj grad er vigtigt for dem at have en producent tilknyttet deres produktioner – mens mere end 50% vurderer, at det ikke er nemt at finde kvalificerede producenter.

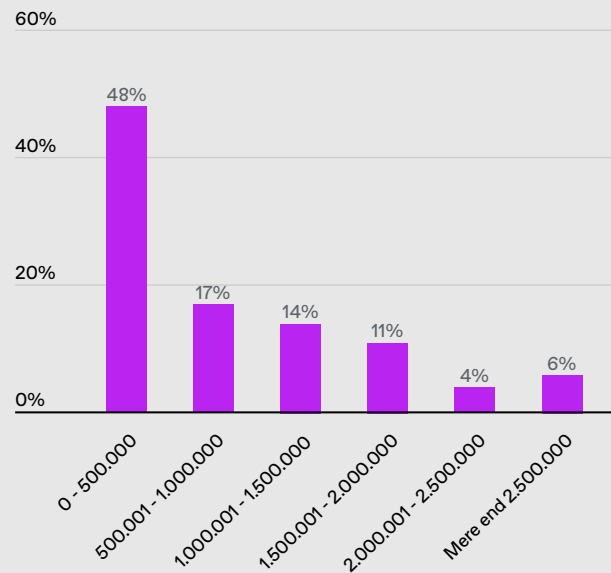
Økonomi og Finansiering

Hvilken type støtte har respondenterne modtaget fra Statens Kunstfond de sidste 3 år?



- 29% af respondenterne har ikke modtaget støtte fra Statens Kunstfond de sidste 3 år. Datagrundlaget viser ikke, hvorvidt dette tal afspejler, at respondenterne har fået afslag på støtte, eller om de ikke har realiseret egne projekter i perioden og derfor ikke har ansøgt.

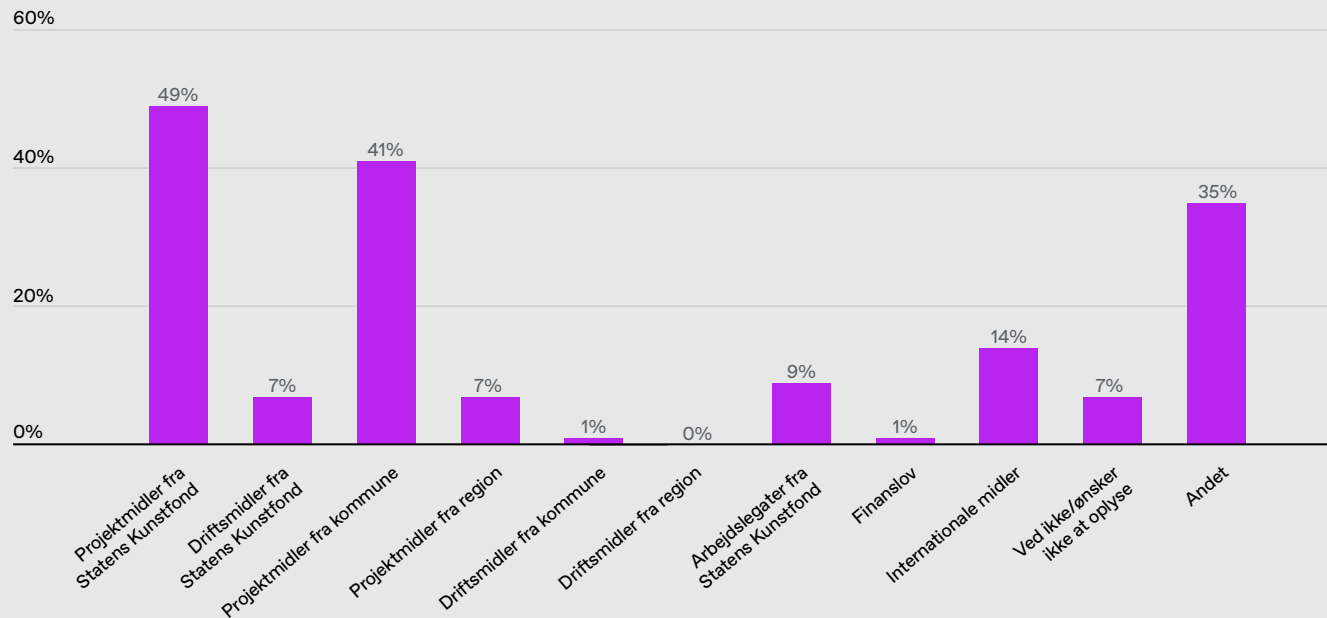
Hvad var din samlede omsætning i regnskabsåret 22/23?



- Grafen peger på en todeling af respondentfeltet, hvor knap halvdelen har en årlig omsætning på under 500.000 kr.

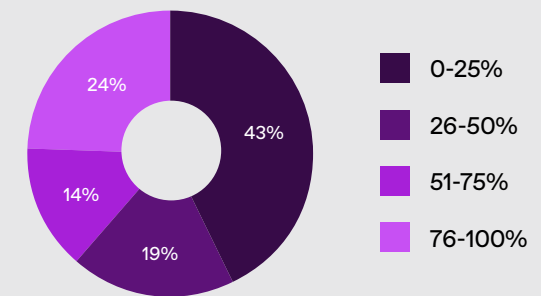
Økonomi og Finansiering

Modtog du offentlige midler i regnskabsåret 22/23?



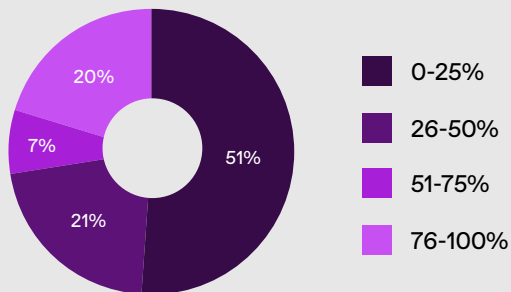
- 75% af besvarelserne under "Andet", svarende til 42 respondenter, noterer, at de ikke har modtaget offentlige midler i regnskabsårets 22/23

Hvor stor en procentdel af din omsætning i 22/23 bestod af bevillinger/tilskud fra private (fonde, sponsorater, donationer mv.)?



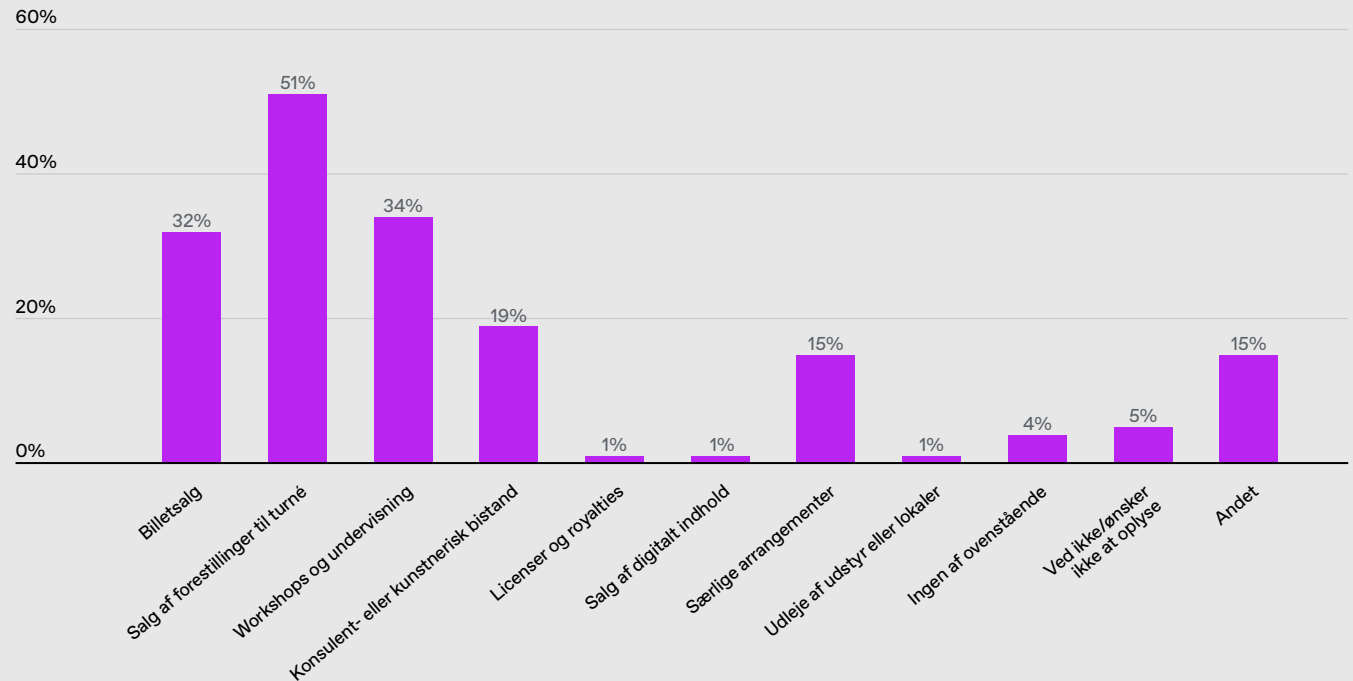
Økonomi og Finansiering

Hvor stor en procentdel af din omsætning i 22/23 var indtægter fra salg af forestillinger, billetsalg og andre kommercielle indtjeningskilder?



- For godt halvdelen af respondenterne udgør kommercielle indtægter max 25% af den samlede økonomi.

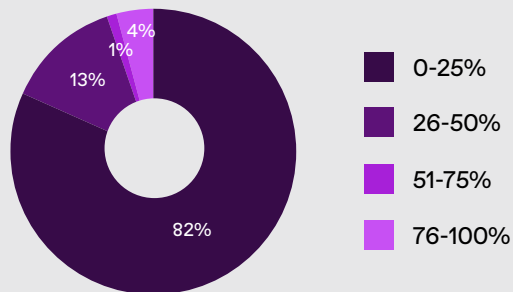
Hvad var dine væsentligste kilder til optjent indtægt i 22/23?



- Turnéaktivitet er den væsentligste kilde til optjent indtægt blandt respondenterne.
- Salg af workshops og undervisning er en væsentlig kilde til optjent indtægt.

Økonomi og Finansiering

Hvor stor en procentdel af din omsætning i 22/23 blev anvendt på administration og drift?

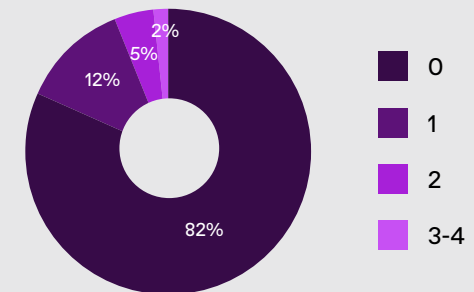


Har du uddybende bemærkninger vedrørende dækning af administrations- og driftsudgifter?

“Vi bruger minimalt af vores midler på administration. For det meste er det os selv, som administrerer og drifter, og det sker oftest ulønnet. Vi har aldrig haft råd/prioritet at ansætte en administrator, da vi så ikke ville have midler nok til at lønne kunstnerne og kerneholdet. Så vi har selv lært os at administrere så godt som muligt.”

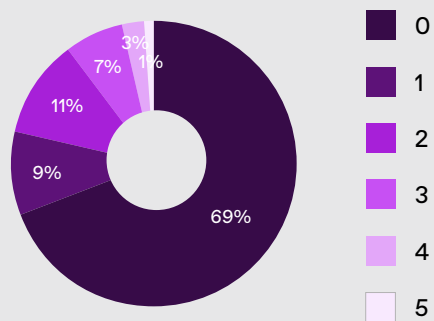
“Som selvproducerende kunstner uden driftstøtte er administrations- og driftudgifter dækket af eget in-kind arbejde.”

Hvor mange faste fuldtidsansatte havde du i regnskabsåret 22/23?

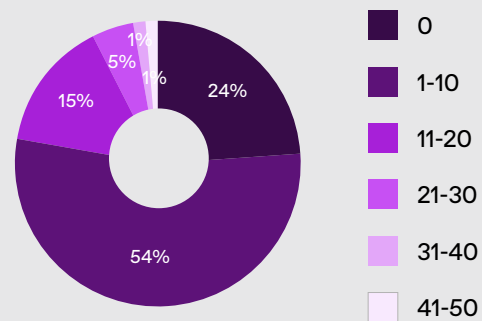


Økonomi og Finansiering

Hvor mange faste deltidsansatte havde du i regnskabsåret 22/23?

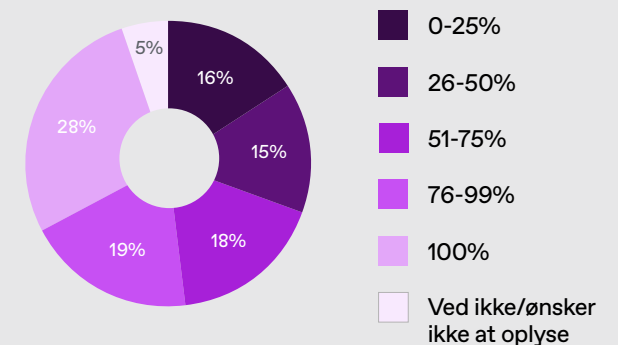


Hvor mange projektansatte havde du i regnskabsåret 22/23?



- Svaret 0 kan afspejle, at respondenterne enten ikke har haft ansatte i egen scene-kunstvirksomhed, at respondenterne har haft et år uden produktion eller turné, eller at respondenterne udelukkende har haft deltids- eller fastansættelser.
- Projektansættelse er det dominerende ansættelsesforhold i respondentfeltet.

Hvor stor en andel af din samlede årlige personlige indkomst (løn), kommer fra scenekunstaktiviteter?



- 47% af respondenterne tjener mere end 75% af deres personlige årlige indkomst på scenekunstneriske aktiviteter.
- 31% af respondenterne tjener under halvdelen af deres personlige årlige indkomst på scenekunstneriske aktiviteter.

Forretningsmodeller

Hvordan vil du med dine egne ord beskrive forretningsmodellen for dit virke eller kompagni? (ikke obligatorisk) For eksempel, hvad har du af strategiske planer og overvejelser omkring finansiering?

"Vores forretningsmodel består i at opbygge en professionel organisation, som arbejder med en god bestyrelse og løbende eksperter og rådgivere omkring kunstnerskab, samarbejde med forskere relateret til målgruppen og opsøgende ift. udviklingsmuligheder som mentorprogram og kurser, udvikling af kunstnerisk virke, ledelse, organisation med nationalt og internationalt fokus."

"Det er vigtigt for os at skabe bæredygtige produktioner – det vil sige produktioner, som kan turnere over længere tid og også gerne i forskellige formater (...)"

"Kontinuerligt at drøfte forretningsmodel med bestyrelsen, producent m.fl. Dertil at være ultra-flexibel ift. at finde midler og resurser for at få Humlebisteatret op at flyve gang på gang. Hele tiden at tænke i at udvide samarbejder for at få tilført yderligere resurser og kapital for overhovedet at lykkes med at kunne hyre kunstnere og løfte kunsten. Det er ikke nok

at lave gedigen højqualitets kunst for at overleve denne branche."

"Vi producerer tue til tue, hvilket er stressende og utilfredsstillende. Det umuliggør enhver form for strategi og langtidspanlægning."

"Vi er i gang med at udvikle en forretningsmodel, der giver indtægt gennem vidensdeling og undervisningsforløb, der på sigt kan skabe et økonomisk råderum for vores kunstneriske udtryk. Vores kompagni arbejder i en smal niche i scenekunsten som ikke har stabile forretningsmodeller at læne sig op ad. Det har medført, at vi selv prøver at udvikle modeller løbende."

"Vores arbejde er baseret på realiseringen af store treårige eller årlige projekter, støttet af regionale, lokale og nationale midler. En gang om året præsenterer vi mindst én større ny teaterproduktion, og vi er ofte på internationale

turnéer for at understøtte vores virksomhed. Derudover deltager vi i europæiske projekter."

"Vi har prøvet forskellige modeller: EU ansøgning, kommunens 3-årige drift, og nu er vi på 3-årig drift fra Statens Kunstfond, men ingen af modellerne skaber nok stabilitet. Nu vil vi prøve et større langvarigt samarbejde med andre organisationer/institutioner for at nemmere kunne fundraise hos især private fonde, som vi har svært ved at komme igennem til. Vores erfaring er, at hvis man skal hente større midler hos private fonde, skal man have et hus. Den erfaring og internationale succes vi har, virker ikke til at være nok."



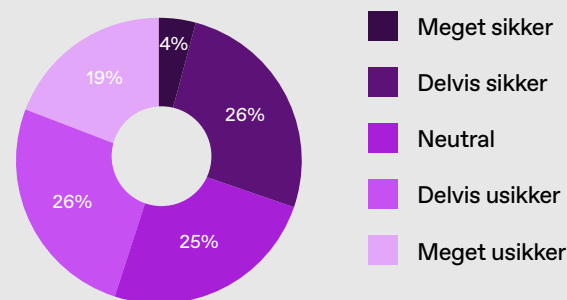
Forretningsmodeller

”Jeg har brug for hjælp til at lave en forretningsplan, jeg svømmer bare ude på det dybe vand og søger fonde og legater og laver kunstneriske kollektiver, hvor vi kan hjælpe og sparre omkring det produktionselle og det ansøgningsmæssige. Meget learning by doing.”

”Vi finansierer projekter med støtte fra statslige, kommunale og private fonde. Vi turnerer efterfølgende ofte produktionen og har indtægt på turné. Overskud herfra kan gå til drift (f.eks. kontorhold) og lille egenfinansiering af næste produktion.”

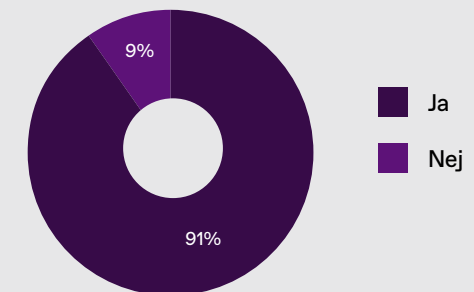
- Respondenterne redegør for meget forskelligartede forretningsmodeller. Fra langsigtede strategier med fokus på professionalisering af scenekunstvirksomheden til tværsektorielle strategier med fokus på partnerskaber, over turné som bærende forretningsmodel til mere ad hoc-organisering og rent projektbaseret virke. Samlet peger svarene på, at det er en nødvendighed, at man som aktør opbygger kompetencer til at agere strategisk, entreprenant og fleksibelt.

Hvordan vurderer du din tillid til din nuværende forretningsmodel?



N=190

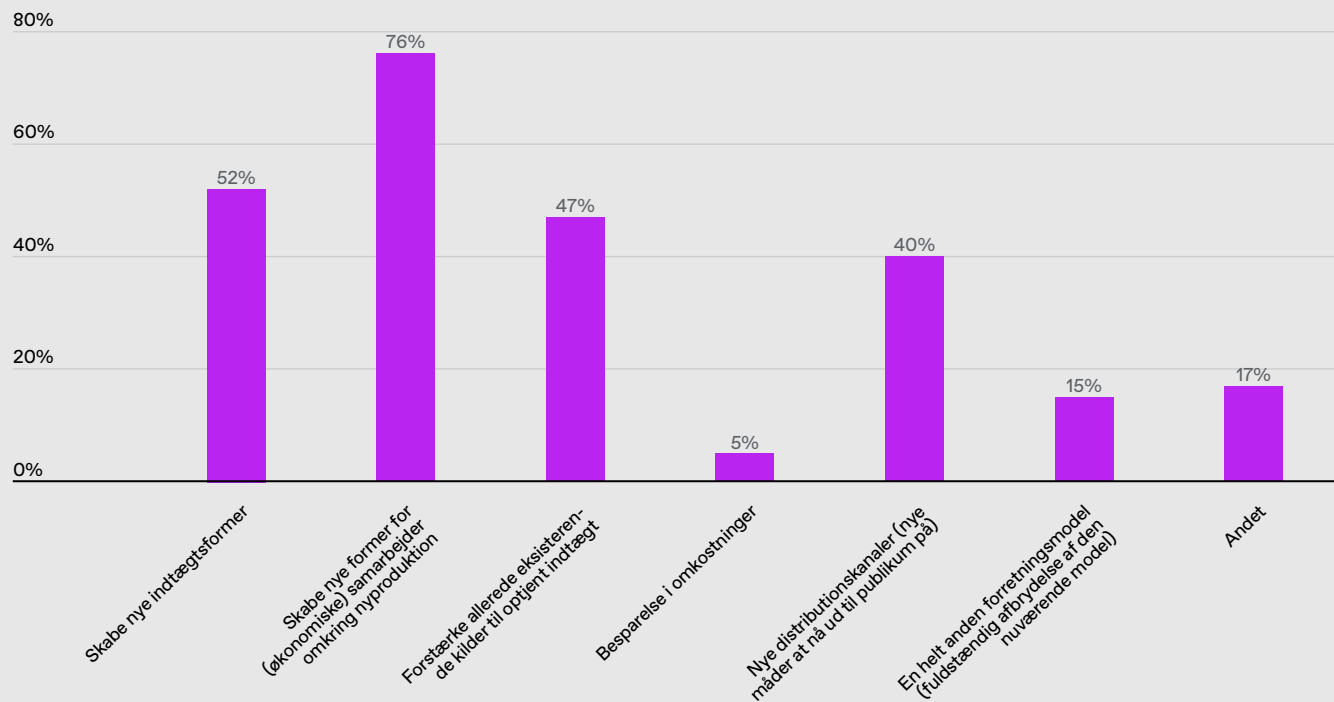
Ser du mulighed for at udvikle områder i din forretningsmodel?



N=190

Forretningsmodeller

Ser du mulighed for at udvikle områder i din forretningsmodel? Hvis ja, hvilke?



“Vi forsøger at tænke i nogle koncepter, som potentielt kunne være mere kommercielle, men har ofte ikke ressourcer eller knowhow til for alvor at bære det ud i livet. Vi har netop skiftet navn for at forsøge at være tydeligere overfor vores målgruppe og overfor evt. andre sektorer, som kunne være interesseret i det arbejde, vi udvikler. Vi burde være mere internationalt orienterede, men lige nu er der mere økonomi for os i at operere nationalt. Noget, vi potentielt kan udvikle på. Så ville vi gerne kunne lægge mere tid i organisationen og i mindre grad være nødt til at arbejde i andre sammenhænge.”

“Vi arbejder på at sikre driftomkostninger, så organisationen kan håndtere vores voksende aktivitetsniveau og sikre, at vi kan imødekomme den stigende efterspørgsel.”



Forretningsmodeller

“Jeg kan lave flere workshops og ”sociale tiltag”. Jeg kan ligeledes lave mere vejledning og hjælpe andre med rådgivning, som jeg gør i mindre grad på nuværende tidspunkt. Dog ønsker jeg at bevare mit fokus på det kunstneriske virke, så jeg tilpasser forretningsmodellen i henhold til opnået fondsstøtte.”

“For at udvikle min forretningsmodel fokuserer jeg på at øge min synlighed både i branchen og hos publikum ved at udnytte digitale platforme, deltage i internationale festivaler og skabe samarbejder her i Danmark. For at optimere økonomisk overskud og administrativ tid overvejer jeg at automatisere visse processer og outsource opgaver, så jeg kan fokusere mere på den kreative del af arbejdet.”

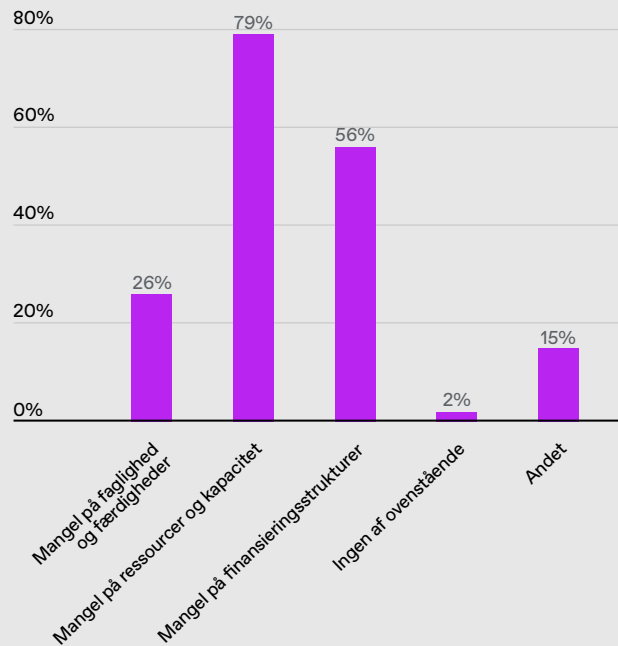
“Det vigtigste for os vil være at udvikle vores organisation, så vi kan opnå driftstøtte, og vi kan fortsætte arbejdet som vi pt hele tiden starter/ pauser, fordi vi ikke har drift. Vores forretningsmodel har et højt aktivitetsniveau,

fordi vi ikke har driftsstøtte. Derfor vil det vigtigste for os være at kunne samarbejde med andre som har ressourcer, lokaler, admin og transport, som vi ikke har. (...) Derudover kigger vi også på at tilbyde yngre kunstnere eller andre selvproducerende at administrere deres turne etc som del af et fælleskab / organisation for dansekunstnere og performere, der arbejder med deltagerinddragende værker.”

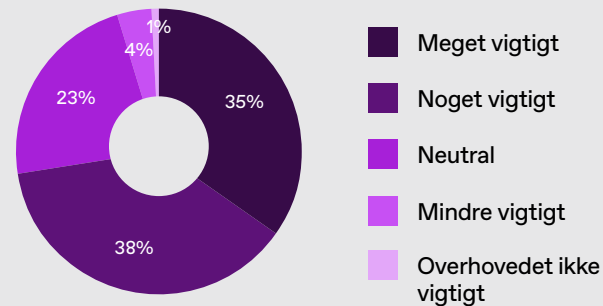
“Arbejde for flerårige bevillinger fra samarbejdspartnere eller en mere strategisk satsning fra en kommune, så vores udviklingsarbejde også blive støttet økonomisk – og det ikke kun er i tilfælde af projektbevillinger, man kan arbejde. Det er dog en meget sårbar vej at gå, da der er ekstremt få kommuner, der tør gå ind i et sådant samarbejde. Generelt er stabil støtte til et projektteaters udvikling en mangelvare, man arbejder derfor ofte gratis i udviklingen i håb om at få løn senere.”

Forretningsmodeller

Hvilke udfordringer er der ved at ændre din forretningsmodel?



Hvor vigtigt tror du, det er for din organisation at innovere dens nuværende forretningsmodel?

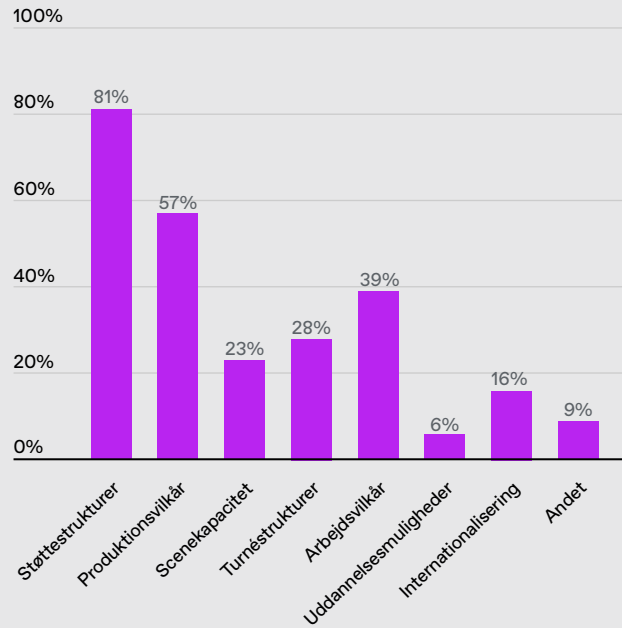


N=172

- Kun 5% af respondenterne mener ikke, at det er vigtigt at innovere den nuværende forretningsmodel.

Ønskede indsatsområder

På det strukturelle niveau, hvor er det vigtigst at sætte ind, for at du kan udvikle din praksis?



Hvilke indsatser, vil du vurdere, er vigtigst for at styrke den frie scenekunst?

