

projektbeskrivelse  
anti-koncertserien 2026 - operahole



[operahole.com](http://operahole.com)

 @operahole

cvr 46331532

## Disposition

Resumé	3
Koncertbeskrivelser	4
Organisatorisk kapacitet	7
• Kunstnerisk kollektiv model	
• Ledelsesstruktur	
• Økonomisk driftsstruktur	
• Dokumentation og formidling	
• Operationelle roller	
• Fysisk og teknisk kapacitet	
• Produktionserfaring	
Kunstnerisk metode	11
Kunstnerisk relevans	12
• Kulturel aktualitet	
Finansieringsstruktur	14
• Billetoversigt	
• Støttekilder	
• Sammenligning af billetpriser	
• Fribilletter	
Budgetlogik	16
Publikum og outreach	17
PR-kampagne	17
Tidsplan og implementering	19
Partnere og samarbejdspartnere	20
Evaluering	20
• Eksempel på publikumsspørgeskema	
• Succeskriterier	
Langsigtet effekt	21
Risiko, gennemførlighed og tidligere erfaringer	23
Konklusion	25

## Resumé

**hvad:** En serie kortformat, genrekrydsende eksperimentelle klassiske koncerter designet til at udvide OperaHoles publikum og etablere et fundament for fremtidige større operabestillinger og -produktioner.

**koncept:** OperaHoles anti-koncert serie placerer publikumsadfærd og performancekultur i centrum for programmer, der spænder på tværs af genrer og formater. Hver koncert undersøger selve performancens handling, samtidig med at der præsenteres eksperimenterende værker på højeste internationale niveau.

**spørgsmål:** Som unge operaproducenter konfronterer kollektivet et centralt paradoks: Publikum i alderen 18-29 deltager i livekoncerter mere end nogen tidligere generation, men går sjældent til klassiske koncerter. Hvorfor eksisterer dette spænd, og hvordan kan klassisk musik engagere dette koncertvante publikum?

**mål:** At tiltrække koncertgængere, som i dag ikke opsøger klassiske arrangementer, og at omforme opfattelsen af den klassiske koncertform. Serien vil styrke OperaHole som en tydelig og genkendelig arrangør og opbygge et publikum i en skala, der muliggør fremtidige større produktioner.

**støtte:** OperaHole ansøger om **50.000,00 kr.** fra **Københavns Kommunes Musikudvalg** til strategisk at støtte organisationens vækstfase i 2026: med fokus på at støtte københavnsk koncertproduktion og publikumsudvikling for unge københavnere.

*Finansiering for 2027 kan søges til yderligere koncerter i serien fra Københavns Kommune Musikudvalg.*

---

## Koncertbeskrivelser

### Søges Støtte Nu (2026)

#### **koncert 1: audience workshop (boo!)**

**hvad:** En workshop, der fokuserer på at ændre publikums etikette. Performerne vil forsøge at fastholde publikums opmærksomhed, mens publikum buher, håner og kaster slime ved den mindste antydning af uinteresse eller utilfredshed. En vært leder workshoppen og introducerer indskudte performances mellem komiske og informative monologer.

**hvorfor:** Diagnose: Publikum i 2026 er overdrevent høflige, overdrevent anerkendende, og inflationen i stående ovationer er ude af kontrol. Prognose: Performerne udfordres til at fastholde publikums opmærksomhed under den reelle trussel om at blive overhældt med slim (Nickelodeon-stil).

*logistisk note:* Performerne anvender billige, udleverede instrumenter for at minimere risikoen for skade på deres egne.

**hvem:**

Vært: Håvard Magnussen  
Performer 1: The LuLu Quartet  
Performer 2: Simon Nordstrand Berg - horn  
Performer 3: Jonathan Swensen - cello  
Performer 4: Astrid Elbo - danser

**hvornår:** September 2026

**hvor:** *Basement*

#### **koncert 2: your move**

**hvad:** Et installationsværk af John Cage. *Reunion* er et elektronisk skakbræt, der skaber et lydlandskab, hvor skakpositioner fungerer som inputparametre.

**hvorfor:** OperaHole genbesøger en avantgardistisk performance, udtænkt for næsten 60 år siden. Hvorfor har den klassiske musik ikke bevæget sig videre end de grænser, midtårhundredets eksperimenterende komponister allerede udforskede?

Skakbrættet er også en forening af publikum og skaber, der kræver skakspillernes interaktion for at facilitere det musikalske systems handling og materiale. Skakspilleren forvandles til en erfaren performer gennem skabelsen af brættet.

**hvem:** Deltagere i en skakkonkurrence afholdt hos The Chess Salon, København.

**hvornår:** Oktober 2026, samt installation frem til december 2026.

**hvor:** The Chess Salon

## Fremtidige koncerter (2027)

### **koncert 3: snap !**

**hvad:** Strenginstrumenter har én stor begrænsning under pres - muligheden for at briste. I denne konceptkoncert spiller bratschist Njord Fossnes *Sequenza* af Berio, kontrabassist Einārs Everss spiller *Trittico* af Ferneyhough og harpist Zachary Hatcher spiller et nybestilt centralværk af Matias Vestergård. Stykkerne fremføres simultant igen og igen ved højeste pres - de vil blive udfordret af tab af strenge og udmattelse. Den sidste performer tilbage vinder.

**hvorfor:** Strengbrud fascinerer publikum - øjeblikket, hvor alt risikerer at kollapse, er den underliggende frygt, der gør en stor performance elektrisk, som linegang. Lad os derfor bevidst føre performancen ud til denne kant.

**hvem:**

Bratsch - Njord Fossnes  
Kontrabas - Einārs Everss  
Harpe - Zachary Hatcher  
Komponist - Matias Vestergård

**hvornår:** Februar 2027

**hvor:** *Brorsons Kirke*

### **koncert 4: m^2**

**hvad:** Koloratur på sit ypperste er i det 21. århundrede hverken mindre krævende, slående eller sjælden end i det 18. århundrede. *m^2* præsenterer to solistiske koloratursopraner, der synger Mariah Careys største hits i Mozarts stil - og Mozart i Mariah Careys stil.

**hvorfor:** En strategi for publikumsudvidelse, hvor velkendt poprepertoire fungerer som indgang, kombineret med eksponering for nye arrangementer af det klassiske repertoire. Desuden befinder Mariahs sange og melismer sig på niveau med det mest krævende klassiske repertoire - vi ønsker at demonstrere deres virtuositet.

**hvem:**

Sopran 1 - Litha Ashforth  
Arrangør - Anders Malta  
Sopran 2  
8-mands jazzband

**hvornår:** Marts 2027

**hvor:** *Jazzhus Montmartre* eller *La Fontaine*

### **koncert 5: what's on?**

**hvad:** Afslutningskoncerten i OperaHoles anti-koncertserie er en præsentation af *Imaginary Landscape nr. 4* for 12 radioer, et nybestilt stykke for 12 radioer af Katarina Miljkovic og *Europera 5* - hvert stykke centrerer radioen som instrument - og inviterer den mærkelige indeterminans af ... hvad der end sendes!

**hvorfor:** Nutidig opera kæmper med narrativ - er narrativ essentielt for opera? Når narrativ afvises, opstår tilfældige narrativer, på samme måde som øjet finder former i kaotiske skyformationer. Vi

vender tilbage til afvisningen af narrativ for i fremtidige værker at undersøge, hvordan vi kan fortsætte med at interagere med det som et nyttigt element i den operatiske form.

**hvem:**

Dirigent - Nicholas Swensen  
Instruktør - Daniel Rosenberg  
Komponist - Katarina Miljkovic  
Tenor - *Barry Banks*  
Pianist - *Gustav Piekut*  
24 radiooperatører  
Scenograf  
Sopran

**hvornår:** Maj 2027

**hvor:** *DR Studie 2*

*\*Bemærk: Programoplysninger i kursiv er under drøftelse eller endnu ikke bekræftet. Alle øvrige credits er bekræftet.*

## Organisatorisk kapacitet

### Kunstnerisk kollektiv model

OperaHole arbejder efter en kollektiv model. Møder og prøver gennemføres efter konsensusprincipper. Alle involverede parter skal nå til enighed, før beslutninger endeligt vedtages. Prøver ledes ikke top-down af en dirigent, producent eller instruktør. Denne filosofi introduceres til alle nye medlemmer for at sikre, at kulturen opretholdes.

Selvom en instruktør eller dirigent kan lede det kunstneriske arbejde og have ordet under prøver, faciliterer de gruppens konsensus frem for at instruere ensidigt. Der afholdes rundbordssamtaler før og efter prøver for kort at drøfte og reflektere over processen. Denne fællesskabsbaserede administrationsmetode sikrer, at den kunstneriske integritet varetages af alle interessenter.

Konsensus betyder ikke fuld enighed om enhver mindre detalje, men når den organisatoriske gruppe er samlet, arbejder den efter konsensusprocedure.

#### Eksempel:

En prøve på  $m^2$  indledes med et rundbord faciliteret af stage manageren. Ordet gives frit, før prøven starter. En kunstner foreslår en ændring i koncertens rækkefølge. Gruppen drøfter idéen og formulerer et forslag. Stage manageren sammenfatter forslaget og tester for blokeringer: Er der nogen, der er imod? Nogen forbehold? Uden blokeringer godkendes forslaget mundtligt, og produceren instrueres i at implementere ændringen. Stage manageren foreslår derefter at afslutte rundbordet og overdrage faciliteringen til arrangøren for at påbegynde prøven. Uden indsigelser fortsætter prøven.

Yderligere information om konsensusmetoder:

<https://www.seedsforchange.org.uk/shortconsensus>

### Ledelsesstruktur

Det administrative team består af de to medkunstneriske ledere, producere, stage management, front of house-personale, presse-konsulenter og regnskabskonsulenter. Kunstnerisk konsensus opnås af de medkunstneriske ledere i dialog med alle medlemmer af kollektivet. Efter hver koncert afholdes samtaler, hvor refleksion fra alle medlemmer inviteres, og fremtidige koncerter pitches af kollektivet.

### Økonomisk driftsstruktur

OperaHole drives som en frivillig forening, stiftet 13.03.2026, med CVR 46331532.

Det økonomiske team består af de to medkunstneriske ledere, projektets producer(e) samt revisor Lars Thomsen. Producenten og de medkunstneriske ledere er bemyndiget til at godkende daglige udgifter, men større økonomiske beslutninger kan ikke ændres uden møde i det økonomiske team, helt eller delvist.

Den kollektive model påvirker også den finansielle struktur og fungerer således som en medejerskabsmodel. Kollektivets medlemmer er garanteret 'ejerkredit' beregnet ud fra estimerede arbejdsbidrag og indskrevet i kontrakter. Midler indsamlet ud over omkostningsdækkende projektioner er beregnet til udbetaling til alle ejere. Procentdelen af midler afsat til ejerbetaling foreslås

af det finansielle team og bekræftes ved gruppekonsensus. Disse midler er et tillæg til de grundlæggende honorarer til performerne.

#### **Dokumentation & formidling**

Alle rapporter, budgetter, interne dokumenter, betalinger, mødereferater og diskussioner i OperaHole gøres tilgængelige for kollektive medlemmer og for offentligheden. Transparens er afgørende for at opbygge tillid blandt medlemmer og følgere, og der er ingen grund til ikke at dele vores arbejde. Evalueringsdokumentation offentliggøres på hjemmesiden og sendes til alle medlemmer, når projektets budget og evaluering er afsluttet.

Derudover mødes alle kollektive medlemmer ved afslutningen af hvert projekt for at drøfte og gennemgå langsigtede økonomiske beslutninger, herunder – men ikke begrænset til – kreditbaserede ejerudbetalinger baseret på projektets økonomiske resultat.

Den organisatoriske metode effektiviserer beslutningsprocesser og inddrager samtidig kollektivet i beslutningstagningen.

#### **Operationelle roller**

OperaHole har til hensigt at begrænse administrationsomkostningerne så meget som muligt for at sikre, at størstedelen af omkostningerne udbetales direkte til kunstnerne. Det nuværende honorarbudget for anti-koncertserien udgør næsten halvdelen (42,5%) af det samlede budget og er den største budgetpost for hele serien – og 33% i 2026. I den ånd, og i kollektivets ånd, gives kollektivets medlemmer desuden forkøbsret til en række mulige administrative og produktionsmæssige roller, der ikke direkte konflikter med deres optræden, og hvor de er kvalificerede.

Serien engagerer følgende medarbejdere på kontraktbasis:

**Producent** – Ansvarlig for at sikre den succesfulde gennemførelse af alle koncertens elementer. Overvåger kunstneraftaler, udgifter, leje af spillesteder, ansvarsforsikring, presse, betalinger og alle øvrige logistiske forhold, der bidrager til det kunstneriske resultat.

**House Manager – Andy Reynish** – Overvåger og faciliterer en positiv publikumsoplevelse. Håndterer check-in, modtagelse og indsamling af publikumsfeedback til evaluering. Administrerer restbilletter og modtager presse.

**Stage Manager** – Assisterer performerne og sikrer et smidigt afviklet show. Kalder cues, leder prøver, fører noter, udarbejder prøve- og forestillingsrapporter samt call sheets og sikrer et trygt arbejdsmiljø.

**Lysdesigner** – Ansvarlig for design, leje, implementering, opsætning og afvikling af lys.

**Lydtekniker – Dennis Tuomi** – Ansvarlig for design, leje, implementering og afvikling af alle lyd-mæssige behov samt produktion af rå lydfiler til arkivering.

**Teknisk assistent – Jens Rønsholdt Madsen** – Assisterer lyd- og lysdesigner i alle relevante opgaver.

**Filmograf - spektrals** - Leverer fuld arkivdækning af alle performances.

**Fotograf - Julia Severinsen** - Leverer fuld arkivfotodokumentation af alle performances.

**Revisor - Lars Thomsen, Velo Revision** - Rådgiver og fører tilsyn med økonomi, udgifter og skat. Har en evaluerende og rådgivende rolle, mens størstedelen af den daglige bogføring varetages af produceren.

**Konsulenter** - Inddrages i begrænset omfang til planlægning, venuevalg, kunstnere og overordnet evaluering. Fungerer som sekundær kvalitetssikring for at sikre, at produktionerne forløber positivt og engagerer publikum.

Kontraktansatte kan variere afhængigt af tilgængelighed, men tidligere og generelt har OperaHole benyttet ovennævnte leverandører til opgaver.

### **Fysisk og teknisk kapacitet**

Kollektivet har stærke relationer til det københavnske musikmiljø på tværs af genrer, spillesteder og organisationer. Netværket var en afgørende faktor i den succesfulde debut i 2025. Støtte fra Københavns Kommunes Musikudvalg og fra Lea Han, festivalleder for Festival & Friends, som bidrog med rådgivning, har haft stor betydning. Kollektive medlemmer som Louise Schrøder og Njord Fossnes har bidraget med rådgivning i rekruttering af musikere på højeste niveau samt adgang til prøvefaciliteter til lav eller ingen omkostning. I anti-koncert-seriens udvikling har velforankrede samarbejdspartnere som Anders Malta gjort det muligt at skabe forbindelser til kunstnere og spillesteder i hele København, som er interesserede i at samarbejde. Kort sagt er vores netværk vores største aktiv, når det gælder om at jonglere med fysisk kapacitet, tekniske ressourcer og professionelt talent.

Prøvelokaler stilles til rådighed af Det Kongelige Danske Musikkonservatorium via kollektive medlemmer, der studerer der. Dialog med spillesteder som DR, LiteraturHaus, Basement, Koncertkirken, The Chess Salon, Jazzhus Montmartre og La Fontaine sikrer adgang til nødvendige spillesteder på lejevilkår. Øvrige samarbejdspartnere arbejder fra egne faciliteter, og administrative møder afholdes på Zoom eller hos de kunstneriske ledere.

### **Produktionserfaring**

OperaHoles tidligere succes kombineret med deltagernes og ledernes erfaring udgør et solidt erfaringsgrundlag. Debutforestillingen *screen (mad scenes)* var en succes målt på alle parametre: positiv presseomtale, positiv publikumsrespons, positiv kunstnerfeedback samt dokumenteret billed- og videomateriale af velgennemførte koncerter.

#### **Fotodokumentation:**

<https://drive.google.com/drive/folders/1GRyaMUvzdVrg7n1SUxeOJCU80DcGFwqJ>

#### **Videodokumentation:**

<https://youtube.com/watch?v=Q6IaU0Tyr08>  
<https://youtu.be/zlrKjTZ3mRY>

**Presseomtale:**

**Sceneblog - Casper Koeller** - <http://sceneblog.dk/anmeldelse-screen-mad-scenes-OperaHole-the-lab-cph-studio-7/>

**Seismograf - Sune Anderberg** - <https://seismograf.org/en/in-brief/what-do-mad-want-opera-house>

**OperaWire - David Salazar** - <https://operawire.com/OperaHole-to-debut-with-screen-mad-scenes/>

**Projektwebsite:**

[https://OperaHole.com/screen-\(mad-scenes\)](https://OperaHole.com/screen-(mad-scenes))

**Citatuddrag:**

"...så må man sige tillykke - København har fået sig et nyt avantgardeensemble der rykker...

...OperaHoles musikere var storartede som formidlere af Peter Maxwell Davies' avantgardistiske toner, lige bag en tændt Daniel Rosenberg, der som den gale konge sang al tryghed ud af publikums hoveder..."

- Casper Koeller, Sceneblog

"...et godt bud på at videreføre vores tradition for sprælsk omgang med undergrundsopera."

- Sune Anderberg, Seismograf

### **Kunstnerisk metode**

Koncerterne i anti-koncert serien behandles som eksperimenter. Selve koncerterne såvel som de administrative metoder produceres ud fra eksperimentets filosofi: observere, stille spørgsmål, undersøge, formulere hypoteser, eksperimentere, analysere og gentage.

OperaHoles metode er ligeledes påvirket af kollektivets organisering. Gruppedrøftelser efter OperaHoles debutkoncert i oktober 2025 formede de næste skridt. Kollektivet identificerede, at de mest hensigtsmæssige næste skridt var mindre, samarbejdsbaserede koncerter på tværs af genrer og formater for at opbygge et bredere publikum. Derudover indkredsede kollektivet kunstnerisk succes til følgende parametre: eksperimenterende format, sammenhængende programlægning og filosofisk funderede koncerter. Disse værdier gav anledning til anti-koncert serien.

Programmets metodologi følger overordnet et enkelt formål: at stille spørgsmål ved de uskrevne regler for klassiske koncertpræsentationer på alle niveauer.

Spørgsmål: Hvordan reagerer publikum, når fundamentet for deres forventninger brydes?

Hypotese: Publikum vil rapportere positive oplevelser, beskrive en kvalitativ gentænkning af den klassiske koncertform, og disse faktorer vil drive øget tilslutning.

### **Kunstnerisk relevans**

OperaHoles største styrke er kollektivets direkte forbindelse til den kunstneriske relevans, værdi og nødvendighed i performancemiljøet i København i 2026 - samt en særlig adgang til Generation Z's mindset, kultur og vaner.

Denne forbindelse udspringer af kollektivets performere og medlemmer: unge, højtuddannede klassiske kunstnere, som ofte oplever frustration over mainstream-programmeringens, bestillingspraksissens og administrationens tilbagevendende svagheder - og som samtidig er åbne over for friske, eksperimenterende greb om hele systemet.

Seriens performere og medlemmer er unge professionelle, der arbejder i DR Symfoniorkestret, Copenhagen Phil, eller er nyuddannede fra eller nuværende studerende ved Det Kongelige Danske Musikkonservatorium, Operaakademiet m.fl. Vores succes med at skabe performer-engagement og interesse blandt kunstnere i miljøet bygger på vores evne til at udfordre de normer, der præger de store institutioner.

Når performere inviteres til at diskutere og reflektere over alle aspekter af både den kunstneriske og administrative proces, opstår et kunstnerisk fællesskab, hvor hver enkelt er investeret i processen, budskabet og resultatet - og ikke blot "spiller for at få løn."

#### **Kulturel aktualitet**

Vores performere rapporterer om en række udfordringer i etablerede institutioner, administrationer og programmer:

- **For meget magt samlet hos få:**  
Institutionelle beslutninger træffes af et lille antal kunstneriske administratorer bag en tung administrativ struktur. Når beslutninger påvirker et stort fællesskab, er det problematisk, at de træffes af så få.
- **Institutioner mister motivation i administrativ tyngde:**  
Når en idé, bestilling, program eller et projekt besluttet af en lille gruppe og eksekveres af et stort administrativt apparat, fortyndes idéens oprindelige kraft og motivation i systemets kompleksitet.
- **Manglende stopklodser og sikkerhedsnet:**  
På trods af åbenlys utilfredshed fra personalet går projekter ofte videre på trods af lav moral eller manglende kvalitet, som en ustoppelig togkatastrofe. Performere i vores kultur opfordres ikke til at tale op over for højere autoriteter, når projekter ikke fungerer. Denne passive anti-interventionistiske kultur tillader mange institutioner at producere noget uden kunstnerfællesskabets opbakning, og dermed under organisationens kvalitetspotentiale.
- **Ansvarlighed:**  
Institutioner beskytter administrationen mod direkte misbilligelse og spreder ansvarligheden. Ingen lykkes mere eller mindre, hvis projektet lykkes.
- **Konservatisme og risikovillighed:**  
Institutioner forsøger at tilfredsstille alle og ender derfor med

at tilfredsstillende ingen, ved at undgå den ekstreme avantgarde, kulturelt presserende tematikker og det 21. århundredes idealer.

Disse udbredte problematikker kalder på en presserende reform, og vores svar er den kollektive model - hvor konsensus og konsultation styrer programmeringen, administrationen er slank og varetages af kollektive medlemmer, alle inviteres til at gøre indsigelser, meddele skaber fælles ansvar for succes, og eksperimenterende idéer fra det 21. århundrede aktivt opmuntres.

Vores kunstneriske knowhow begynder med en sund dosis kulturel bevidsthed og absurditet fra vores kreative medlemmer. Kollektivet er defineret af en mission om at realisere "blue sky"-idéer, der lyder som Mad Libs-jokes mellem konservatorievenner. Forskellen er blot, at vi faktisk realiserer dem.

Vores debutforestilling *screen (mad scenes)* er et tydeligt eksempel - en nutidig horror-koncert, der trak en tråd af teknologikritik gennem tre værker: et nyskrevet skuespil, der replikerede en skærsildslignende barista-loop, en ny iscenesættelse af *8 Songs for a Mad King* og galskabsscenen fra *Lucia di Lammermoor* af Donizetti. Vi smadrede fem computere, fire mobiltelefoner og én tablet som del af den samlende scenografi. Publikum blev inviteret til at medbringe deres egne elektroniske enheder og knuse dem. Absurditeten i elektroniksplittelsen og den luddistiske filosofi trak publikum ind med et kulturelt relevant budskab. Men de blev for den veludformede fortælling og det formålsdrevne program, der fremviste verdensklasseforestillinger side om side med den nye absurde meme-inspirerede præsentation.

Hver performance i anti-koncert serien favner disse elementer, der tilsammen udgør seriens kunstneriske værdi: **performer-engagement, absurditet, populær relevans, filosofisk normkritik** og **præsentationer på højeste niveau i genremæssigt sammensatte programmer.**

### Finansieringsstruktur

OperaHoles finansieringsstruktur bygger på en kombination af fondsmidler, billetsalg og private bidrag. Overordnet forventes fondsmidler at udgøre ca. 88% af den samlede finansiering, mens billetsalg forventes at udgøre ca. 12% for hele anti-koncertserien i 2026 og 2027. For 2026-budgettet specifikt udgør billetsalg 6,4% og fondsmidler (inkl. SKF) 93,6% af den samlede finansiering, da kun én af de to koncerter har billetindtægter. Indtægter fra billetsalg kan i første omgang blive forudfinansieret gennem private bidrag, som efterfølgende refunderes.

I tidlige kulturelle økosystemer er tilskud ilt. Kollektivet håber, at billetsalget i fremtiden, efterhånden som publikums- og omdømmevækst styrkes, kan udgøre tættere på 50% af alle indtægter. Dette vil være muligt inden for en estimeret tidsramme på 2-5 år og vil give kollektivet mulighed for at være mere fleksibelt og uafhængigt i sine finansielle beslutninger.

### Billeteversigt

OperaHole har som mål at holde billetpriserne så lave som muligt i anti-koncert serien, så pris aldrig udgør en barriere for deltagelse. Med støtte fra fonde bliver dette mål muligt at realisere.

Billetpriserne vil variere fra performance til performance og vil være som følger:

koncert	billetpris	estimeret reelle omkostning pr. person	estimeret fondssubsidie pr. person	konservativt publikumsmål	samlet billetindtægt
audience workshop (boo!)	250,00 kr.	2.168,00 kr.	1.918,00 kr.	150	37.500,00 kr.
your move	0,00 kr.	2.471,00 kr.	2.471,00 kr.	100	0,00 kr.
total / gennemsnit	125,00 kr.	2319,50 kr.	2194,50 kr.	250	37.500,00 kr.

Beregningerne her er estimeret på baggrund af den samlede budgetstørrelse per koncert, med serieomfattende omkostninger fordelt proportionalt.

Publikumsmålet er et konservativt estimat, mens det reelle mål er 800+ deltagere i 2026. Estimatet er bevidst konservativt som en ekstra sikkerhed i forhold til budgettet.

Koncerten *your move* tilbydes som et gratis arrangement med den hensigt at muliggøre højere deltagelse og dermed større rækkevidde. Denne gratis model anvendes som et eksperiment og vil blive evalueret i den efterfølgende evaluering.

### Støttekilder

OperaHole søger en stor del af støtten til anti-koncertserien fra Det Obelske Familiefond som ankerstøtte. Denne ansøgning er indsendt og er under behandling. Det Obelske-afgørelsen bør falde mellem maj og juni. Vi søger også midler fra andre private og

offentlige kilder. Denne yderligere finansiering skaber et samlet målbudget i 2026 på 586.000,00 kr.

Desuden søger vi støtte fra mange fonde, da tildelingen af midler ikke er sikker og ofte tildeles i niveauer på 50-70% af det ansøgte beløb. Af denne grund, kombineret med ansøgningsfrister og tidsplan, ansøger vi følgende fonde for at sikre projektets succes:

**Statens Kunstfond**  
**Det Obelske Familiefond**  
**Aage og Johanne Louis-Hansens Fond**  
**Bikubenfonden**  
**Augustinus Fonden**  
**Wilhelm Hansen Fonden**  
**KODA**  
**Knud Højgaards Fond**  
**Nordea Fonden**  
**Beckett-Fonden**  
**Gangstedfonden**  
**Jorcksfond**

Hvis vi når vores finansieringsmål inden alle ansøgninger er afsluttet, vil vi ikke søge midler fra den fulde liste. Desuden, hvis vi modtager yderligere støtte ud over vores målbudget, vil vi enten udvide koncerterne - planlægge flere datoer, udbetale øgede honorarer til kunstnere, øge presse- og publicitetsudgifterne - eller indgå i dialog med fondene om at omfordele midler til fremtidige projekter.

Desuden fungerer mindre beløb fra en række fonde som en nyttig validering.

#### **Sammenligning af billetpriser**

Ved fastsættelsen af OperaHoles billetpriser har vi sammenlignet med tilsvarende koncertoplevelser for at sikre, at priserne forbliver på et standardiseret, men konkurrencedygtigt niveau.

Type af arrangement / spillested	Typisk billetinterval
Klassiske koncerter i Tivolis Koncertsal	~210 - 520+ kr
Royal Danish Opera	~175 - 1,085 kr
Jazzhus Montmartre	~200 - 450 kr
Vega/Hallen	~150 - 800 kr
DR Koncerthus	~250 - 650+ kr

Vores foreslåede billetpriser ligger i den lave ende af prisniveauet for andre klassiske koncerter og jazzarrangementer og sikrer dermed, at vi reducerer barrierer for unge, lavindkomstgrupper og nye publikummer, samtidig med at vi opkræver en pris, som en almindelig koncertgænger vil opfatte som "symbolsk" eller rimelig.

#### **Fribilletter**

Billetmodellen inkluderer ikke fribilletter til kunstnere og venner. Tidligere erfaring og dialog med andre festivalledere har vist, at fribilletter let kan udvikle sig til en glidebane, og at det er bedre at behandle alle publikummer ens.

Den eneste undtagelse er presse. Vi stiller to fribilletter til rådighed pr. bekræftet presseomtale.

### **Budgetlogik**

Det separat vedhæftede budget er bygget på tidligere erfaringer, estimater og priser fra tidligere koncerter. Det prioriterer honorarer til kunstnere, presse og markedsføring samt evaluering. Det er et estimat af et stramt idealbudget for at gøre hvert af disse projekter til virkelighed.

OperaHole prioriterer frem for alt at honorere kunstnere med sunde performancehonorarer. Det er afgørende, at performere aflønnes i overensstemmelse med deres værdi, og denne prioritering afspejles tydeligt i budgettet.

Indtægter fra billetsalg fordeles på tværs af alle koncerter, selvom enkelte koncerter kan generere højere indtægter end andre. Billetindtægten betragtes derfor som en samlet indtægt for hele serien.

Vi anerkender desuden, at PR udgør en stor del af budgetforbruget - 15,03% i hele serien og 20% i 2026. Dette forbrug inkluderer samarbejde med PR-bureauer og annonceudgifter. Dette ligger i den høje ende af det standardinterval, der normalt afsættes af kunstorganisationer. Vi mener, at det er essentielt i vækstfasen at inkludere et betydeligt PR-budget, og i fremtiden, efter publikumsvækst, vil vi sigte mod tættere på 10%.

Generelt ansøger vi om, at Københavns Kommunes Musikudvalg bidrager med op til 2,19% af seriens forventede omkostninger, at 11,91% dækkes gennem billetindtægter, og at 85,90% bidrages fra andre fonde for hele anti-koncertserien. For det 2026-specifikke budget er de samme tal som følger:

KK:  $50.000 / 586.000 = 8,5\%$

Billetsalg:  $37.500 / 586.000 = 6,4\%$

SKF:  $60.000 / 586.000 = 10,2\%$

Øvrige fonde:  $438.500 / 586.000 = 74,8\%$

### **Publikum og outreach**

Et af de bærende mål for anti-koncert serien er at opbygge publikum for OperaHole. Vi ønsker at skabe et følge, der forbinder kollektivet med nye, innovative og eksperimenterende koncerter, som er tankevækkende, velovervejede og frem for alt underholdende.

I arbejdet med at tiltrække et engageret publikum fokuserer vi på to demografier: det klassiske kernepublikum og en målgruppe, som gennemsnitlige klassiske arrangører sjældent når - hyppige koncertgængere i alderen 18-29 år, der ofte køber billetter til livearrangementer, men sjældent til klassiske koncerter. Vores ambition er at konvertere dette koncertvante publikum til et dedikeret OperaHole-følge.

### **PR-kampagne**

Marketing og offentlige relationer vil udgøre en stor investering i at drive publikumsengagement og deltagelse til anti-koncert serien. Dette vil foregå på flere fronter.

Størstedelen af annonceringsbudgettet vil være i betalt annoncering på sociale medier til målgruppen. Sociale medier vil primært blive brugt fordi de er effektive til at lokalisere det meget specifikke publikum: unge ikke-klassiske koncertgængere og kerneformende klassiske publikummer. Plakatudlæg, bannere, radio, tv og printmedieannoncer vil også blive brugt. *Outdoor A/S* vil blive engageret til at placere plakater i hele København. Disse placeringer driver ikke nødvendigvis billetsalg, men skaber genkendelighed. Denne genkendelighed kan derefter omsættes til billetsalg når publikum eksponeres for andre medier: herunder mund-til-mund, invitation fra venner, digitale medier, digitale nyheder, trykte medier, sociale medier, eller en anden sekundær kilde drevet af vores interne og eksterne PR-kampagner.

Kampagnen for optjent medie og annoncering vil omfatte et samarbejde med et ikke-klassisk PR-bureau, der normalt betjener mainstream-mærker. OperaHole har endnu ikke besluttet sig for en leverandør, men mulighederne inkluderer: Think PR, Friendly PR, Discus Communications, Kudos Kommunikation, G Public Relations Denmark og Scandinavian Communications. At ansætte et eksternt, brandbevidst, traditionelt kommunikationsfirma vil være en afgørende ressource inden for målrettet annoncering og dækning. Den kreative markedsføringskampagne vil inkludere sociale medier, annonceplaceringer, brandsamarbejder, brandaktiveringer, events, pop-up koncerter og mere. Fokus for denne specifikke kampagne vil være på den yngre gruppe og vil blive styret af mere traditionel branding der gør genre irrelevant og sælger kvaliteten, interessen og den stærke underground/fluxus-stil som OperaHole fortsætter. Denne kampagne handler mere om brandbevidsthed - branding i stil med Supreme, Rough Trade eller A24 der opbygger navnegenkendelse i hele København. Dette vil markant differentiere os fra andre klassiske præsenterer og skabe et stærkt brand-omdømme uden for det typiske publikum og det klassiske musikpublikum.

Parallelt med kampagnen orienteret mod det 21. århundrede vil vi gennemføre en klassisk markedsføringsindsats. Afhængigt af finansiering vil dette enten ledes af et eksternt bureau med klassisk fokus eller af producenten internt. OperaHole har en omfattende database fra debutkoncerten og er organisatorisk udstyret til at behandle disse kontakter internt.

## Tidsplan og implementering

Periode	Aktivitet
<b>Apr-Jun 2026</b>	Forproduktion: kontraktforhandlinger med kunstnere og spillesteder, planlægning af skakbræt-installation (hardware/software R&D), PR-strategi og visuelt materiale
<b>Jun-Aug 2026</b>	Annoncekampagne lanceres: digital og fysisk markedsføring målrettet 18-29-årige i København, billetsalg åbner for boo!
<b>Aug-Sep 2026</b>	Prøver og teknisk opsætning for audience workshop (boo!)
<b>September 2026</b>	<b>Koncert 1: audience workshop (boo!)</b> – Basement. Publikumsworkshop om koncertetikette med live performance.
<b>Sep-Okt 2026</b>	Teknisk opsætning og test af elektronisk skakbræt til your move
<b>Oktober 2026</b>	<b>Koncert 2: your move</b> – The Chess Salon Copenhagen. John Cages Reunion (1968) – skakbræt-lydinstallation. Gratis adgang.
<b>Okt-Dec 2026</b>	your move installation forbliver åben i Chess Salon (løbende). Dokumentation og evaluering af begge koncerter.

### **Partnere og samarbejdspartnere**

Vores samarbejdsindsatser er i høj grad fokuseret på publikumsdeling.

Seriens mere end tres performere og teammedlemmer vil indgå i samarbejder på sociale medier. Udnyttelsen af performernes netværk vil være afgørende for at tiltrække nye publikummer sideløbende med vores øvrige metoder.

Derudover sigter vi mod at udnytte vores venues partners marketing- og publicitetspotentiale så meget som muligt. E-mail/marketingdeling, samarbejde på sociale medier, plakattering og alle metoder anvendt af venues vil blive udnyttet til deres fulde potentiale. PR/marketing-samarbejder mellem vores publicist og venues' teams vil være aktive. Vores koncerter vil spænde over en række venuespartnere fra The Chess Salon til DR, til Jazzhus Montmartre til Basement. Seriens bevægelige natur når flere mikrolokaliteter, end hvis den forblev på én enkelt lokation.

### **Evaluering**

Evaluering er et centralt element i den eksperimenterende anti-koncert serie, da resultaterne er afgørende i enhver eksperimentel proces.

Projektets primære interne mål er at opbygge et publikum, så vores produktionsramme på sigt kan understøtte nye, fuldskala operaprojekter med mindre afhængighed af fondsmidler. Kvantitativ succes defineres som et fremmøde på over 800+ personer samlet i 2026, mere end 250.000 samlede sociale eksponeringer og 12.000 kvalificerede følgere på tværs af sociale medier og e-mailtilmeldinger.

Kvalitativ succes indebærer en kulturel øjenåbner i forhold til, hvad klassiske koncertoplevelser kan være - i relation til applaus, ovationer, deltagelse, eksperiment og kunstnerisk motivation.

Hvis et publikum kan besvare spørgsmålet "Hvorfor?" i forhold til den enkelte koncert eller serien som helhed, vil projektet være lykkedes.

For at måle den kvalitative succes indsamler og gennemgår vi skriftlige og mundtlige udsagn fra både publikum og performere.

#### **Eksempel på publikumsspørgeskema**

Alder:

Hvor mange koncerter deltager du typisk i om året?

Hvor mange af disse er klassiske koncerter?

Hvorfor kom du i aften?

Vurder forestillingen på en skala fra 1-10:

Uddyb gerne din vurdering:

Det er vigtigt for OperaHole, at publikum oplever en tydelig motivation bag programlægningen. I den ånd vil vi spørge: Kan du svare til: hvorfor denne koncert eksisterer?

Disse data vil blive gennemgået kollektivt på teammøder samt i kunstneriske og økonomiske møder.

Vi vil desuden evaluere, om vi overholdt budgettet, og om udgifterne svarede til forventningerne.

PR- og marketingbureauer vil levere afsluttende kampagnerapporter og dokumentation for den samlede rækkevidde.

Endelig vil den eksterne evaluator-konsulent gennemgå alle indsamlede og evaluerende materialer og udarbejde en præsentation over de overordnede nøglepræstationsindikatorer baseret på data, de har anmodet om og modtaget.

#### **Successkriterier**

##### **Hvad tæller som succes?**

To gennemførte programproduktioner med en gennemsnitlig publikumsbedømmelse over 6 på feedbackskemaer samt opnåede måltal for fremmøde.

##### **Hvad tæller som fiasko?**

To gennemførte programproduktioner med en gennemsnitlig publikumsbedømmelse under 4 samt fremmøde under 50 % af måltallet.

#### **Langsigtet effekt**

For publikum - vi håber at have en varig indvirkning på, hvordan mennesker ser på deres forhold til koncertoplevelser som publikumsmedlemmer. Vi håber, at de ikke vil tøve med at rejse sig og gå, at buhe, at udtrykke deres sande bekymringer, når de ikke er tilfredse ved operaen. Vi håber, at folk ser værdien i alle genrer og ser forbi prestige. Vi håber at fortsætte *fluxusbevægelsens* arbejde og 'rense verden for borgerlig sygdom,' som anført i deres manifest. Vi håber, at publikum vender tilbage sultne efter mere med flere spørgsmål om, hvorfor kunst skabes, som den gør, at de insisterer på velmotiverede gestikulationer og afviser narrativ uden formål.

For OperaHole - vi håber at opbygge en følgeskare, en kultfølgeskare, der forstår vores brand og hungrer efter vores excentriske programmer. Vi håber at vinde nok københavnske publikumsmedlemmer, der er dybt engagerede i at deltage i vores koncerter år efter år, fordi programmerne altid er overraskende og spændende, latterliggør samfundet i ramme alvor og finder nye klichéer at omfavne og kanter at falde over. Vi håber, at dette

publikum følger os tæt nok til, at vi kan ekspandere i 2027 til et fuldt operaprojekt med bestillingsværk.

### **Risiko, gennemførlighed og tidligere erfaringer**

Nye kunstneriske initiativer indebærer altid en risiko. Det er vanskeligt at forudsige publikums respons, fondenes engagement og om fremmødemålene nås.

Foreningens juridiske form er ny, men kollektivets kunstneriske og produktionsmæssige erfaring er det ikke. Overgangen til foreningsform formaliserer et allerede fungerende samarbejde og sikrer den transparens og ansvarlighedsstruktur, som fondsstøtte forudsætter.

På ansøgningstidspunktet er ingen fondsbevillinger endeligt bekræftet. Ansøgninger er indsendt til Det Obelske Familiefond, Beckett-Fonden, Aage og Johanne Louis-Hansens Fond og KODA, og yderligere ansøgninger – herunder til Statens Kunstfond – er under forberedelse. Svar forventes løbende fra maj 2026. Det Obelske Familiefond udgør den største enkeltansøgning, hvilket afspejler fondens profil som støtteyder til netop nye, ambitiøse kulturorganisationer i opbygningsfasen. Finansieringsstrategien er bevidst bredt funderet på tværs af tolv fonde og offentlige puljer som sikkerhedsmargin. Hvis tilstrækkelig finansiering ikke opnås, vil projektet nedskaleres – f.eks. ved at reducere antallet af koncerter eller omfanget af PR-indsatsen – frem for at gennemføre med underskud. Københavns Kommunes bidrag på 50.000 kr. udgør 8.5% af det 2026 budget, hvilket begrænser kommunens risiko.

Hvad angår fremmøde, tager vores risikovurdering udgangspunkt i tidligere erfaringer. Selvom screen (mad scenes) var en succes på mange parametre, identificerede vi forbedringspotentialer i forhold til publikumsstørrelse. Debuten blev fordelt over to dage og tre opførelser – en ambitiøs strategi, der viste sig vanskelig at sælge. Med begrænset finansiering, uden PR-støtte og uden sikret forhåndstale lå billetsalget 31 % under målet.

Vi lærte, at det i de tidlige stadier af kollektivets liv er mere bæredygtigt at basere sig mere på finansiering end billetsalg og at præsentere færre forestillinger af hvert program. Dette giver mulighed for at tilføje yderligere datoer, hvis de er udsolgte. Det projicerer også et stærkere offentligt budskab gennem fulde huse. Hvert program er desuden udtænkt som et replikerbart værk, der kan turnere til andre venues og byer i Nordeuropa med præsentationspartnere, hvilket gør hver koncert til en skalerbar investering snarere end en engangsforestilling.

Med styrket PR- og marketingindsats, længere planlægningshorisont, sikret forhåndstale, færre spilledatoer, øget annoncering, større vægt på fonds- og offentlig støtte, målrettet publikumssegmentering, netværksaktivering og længerevarende installationer sigter vi mod at overstige fremmødemålene.

Ud over variation i fremmøde vurderes den samlede risiko ved anti-koncertserien som lav. Selv ved et lidt lavere fremmøde end forventet forbliver serien økonomisk bæredygtig. Gennemførligheden er høj, understøttet af stærk lokal opbakning, solide

spillestedrelationer, dokumenteret koncept, positiv presse, erfarne producere og musikere samt en klar ethos om at udfordre status quo med transparens og ansvarlighed.

### **Konklusion**

OperaHole er et spirende produktionskollektiv i København, der samler og aktiverer en voksende gruppe kunstnere i byen. En investering i anti-koncert seriens publikumsopbygning er en direkte investering i musikere, der leder en bevægelse, som efterspørger mere spænding og eksperiment i den klassiske kunst.

En tilskud på **50.000 kr.** fra Københavns Kommunes Musikudvalg vil accelerere vores indsats, sikre budgetterne og tilføre København verdensklassekoncerter i 2026. Det vil give kollektivet mulighed for at udvide publikum, opbygge en følgerskare og se fremad med skarp, spekulativ passion, så større operabestillingsværker i verdensklasse kan tage form.