



foto © Concertnews.be

Recensie:

De Sportpaleisgroep en al zijn zalen

Het Sportpaleis in Antwerpen is een immense zaal die tot de grootste van de wereld behoort. En het is niet de enige zaal die de Sportpaleisgroep onder zijn hoede heeft. Onder andere de naburige Lotto Arena in Antwerpen, Stadsschouwburg Antwerpen, Vorst Nationaal in Brussel, Capitole in Gent, de Ethias Arena en het Ethias Theater in Hasselt zorgen ervoor dat de Jannen goed vertegenwoordigd zijn over heel het land. Een gesprek met een van de exploitanten van de nv Antwerps Sportpaleis: Jan Vereecke.

In 1996 haalden jullie het Sportpaleis binnen. Hoe is dat gebeurd? Welke weg hebben jullie daartussen afgelegd?

In 1996 viel het doek over de toenmalige exploitanten van het Sportpaleis. De Stad Antwerpen en de Provincie Antwerpen stonden borg voor leningen van de exploitanten, én betaalden daarnaast ook nog eens rente-subsidies. Maar de problemen waren té groot; en uiteindelijk besepte men dat het zo niet verder kon. Wij waren op dat moment al de grootste huurders van het Sportpaleis met Night of The Proms en we zijn toen gaan pleiten bij de provincie om de boel failliet te laten gaan. Ze hebben daarmee ingestemd. Het heeft de Stad en de Provincie nog miljoenen euro's gekost omdat zij de borg nog moesten afbetalen. Daarna werd er een curator aangesteld. Die moest beslissen of hij de activiteit stop zou zetten en alles apart zou verkopen of dat hij het bedrijf nog even verder zou laten werken met dezelfde structuur om daarna wat heet een 'going concern' te verkopen aan nieuwe overnemers.

Sluit ik de bakkerij en verkoop ik de ovens, de kassa en de koeltoog? Of ga ik nog even verder brood en taart bakken en verkopen want op termijn is er misschien wel een overnemer voor de bakkerij in plaats van aparte kopers voor de ovens, de voorraad meel en het gebouw? Dat is eigenlijk de afweging die de curator moest maken. Hij heeft er uiteindelijk voor gekozen om de evenementenzaal op dezelfde manier te blijven exploiteren. De curator is dan gaan zoeken naar mensen die eventueel het Sportpaleis wilden exploiteren en hij kwam bij ons terecht. Wij hebben dat dan een jaar voor de curator gedaan en na dat jaar ging hij het gebouw en de werking als evenementenhal verkopen. Er waren een aantal geïnteresseerden, en aanvankelijk waren wij daar niet bij totdat we te weten kwamen dat een bepaalde partij interesse toonde, die wij als huurders niet zagen zitten. Daardoor kwam de gedachte bij ons op om het zelf te gaan doen. Dan zijn we met de Provincie gaan praten en is de volgende constructie bedacht: de Provincie kocht de naakte eigendom; en wij het vruchtgebruik. In België is het namelijk zo dat de overheid en een privé-partner niet in éénzelfde vennootschap mogen participeren. Uiteindelijk hebben we dus een bod gedaan samen met de provincie Antwerpen. Die maandagmorgen kan ik me nog goed herinneren. Om 10 uur moesten we ons gezamenlijk bod binnen brengen. Het voelde net aan als een proclamatie waar je ook moet wachten om te vernemen of je er door bent of niet. De enveloppes werden dan geopend en wij hadden het beste bod. Zo werden wij de exploitant van het Sportpaleis.

Jullie hebben ondertussen heel wat zalen aan het Sportpaleis geregen en dat in tijden van crisis. Waarom hebben jullie dat gedaan?

Er zijn historisch gezien ontzettend goede voorbeelden van succesvolle investeringen in grote crisistijd. Maar bij ons ging het zeker niet om het feit dat het crisis was en dat we dan juist moesten investeren of juist niet. Eigenlijk is de stad Hasselt naar ons gekomen toen ze vaststelden dat de problemen bij de Grenslandhallen, inclusief de Ethias Arena, bleven duren. Ze wilden daar met alle geweld een oplossing voor vinden. Er werd daarom een crisismanager aangesteld en die zei dat er een andere manier van exploiteren moest gevonden worden. Hasselt dacht aan ons en wij zijn dan eens gaan kijken. We hebben daarna een voorstel gedaan en zij hebben dat aanvaard. Zo simpel was het. Nu gaat het meer dan behoorlijk goed met Hasselt. De investeringen scoren goed. Het theater in Hasselt werd helemaal verbouwd en dat begint nu echt aan te trekken. Het was het afgelopen jaar, voor alle zalen en zeker voor de arena's trouwens, moeilijk omdat er niet zo veel internationale tours waren. Het komende seizoen is een pak beter. Drie keer Adele, twee keer Céline Dion en nog andere grote kleppers. We hebben twee keer U2 gehad : dat heeft toch direct een positieve impact op de cijfers. Daarnaast hebben we recent vijf keer het Schlagerfestival in Hasselt gedaan. Het loopt goed, het kan altijd beter en het moet nog lang goed lopen, want dat is de aard van zo een lange projecten. Maar we hebben er geen spijt van.

Hoe hebben jullie jullie plaats gevonden in de Belgische concertsector?

Het Sportpaleis is niet enkel de concertzaal met de grootste capaciteit in België, het is zelfs op wereldschaal een van de grootste. Nu zeker, maar in de jaren '90 ook al. Het grote voordeel dat wij hadden als kersverse exploitanten, was dat wij ons zeer goed konden inleven in de denk- en leefwereld van onze klanten. Zij waren en zijn nog steeds organisatoren van evenementen en vooral concerten. En dat waren wij ook. Er zijn allerlei modellen te bedenken aan welke prijs je het Sportpaleis gaat verhuren voor concerten. Je kan een vaste prijs hebben, een prijs per bezoeker of een combinatie. Wij hebben een prijsmodel bedacht waarmee de zaal een plek in de concertwereld heeft veroverd. Ons verhuur-model is deels gebaseerd op het aantal mensen die er komen en deels op de omzet die er gegenereerd wordt. U2 betaalt meer huur dan het feestje van Zillion: naar het Zillion-evenement komt minder volk dan naar U2 en de omzet van U2 is dan ook vele malen groter. Dat model heeft als voordeel dat het voor beginnende organisatoren de huurdeur laag houdt en dat het risico voor de organisatoren ook beperkter is dan wanneer iedereen dezelfde vaste prijs moet betalen. Wij hebben onze plek verkregen door onder andere de invoer van dat prijsmodel, maar ook door onze manier van omgaan met organisatoren. Wij hebben zelf de andere kant van het verhaal meegemaakt. Hoge vaste huurprijzen en voor elke fotokopie een factuur. Daar wilden wij van afstappen. Antwerps Sportpaleis NV bevat u als gedelegeerd bestuurder naast Jan Van Esbroeck, Herman Schueremans (Live Nation Belgium), Christian Verleyen (Live Nation Belgium), en vertegenwoordigers van Ahoy Rotterdam en MOJO Nederland. Vanwaar die constructie?

Wij hebben ons in de beginjaren willen omringen met credibiliteit vanuit de sector. Wij vroegen hen in 1997 of zij mee aan boord wilden stappen en zo een stukje van hun reputatie aan ons wilden toevertrouwen door aandeelhouderschap en mede-verantwoordelijkheid op te nemen. Hierdoor konden we ook zeggen dat het niet alleen Vereecke en Van Esbroeck waren. We werden gesteund door een aantal spelers uit het binnen- en buitenland. Ahoy is altijd al een van de succesvolste concertzalen van Europa geweest. MOJO is de grootste concertorganisator in Nederland. Als die mee in je verhaal stappen, dan is dat geen slecht teken. Hetzelfde geldt voor Herman Schueremans.

Het was dus om uzelf een stevige plaats te verzekeren in de concertsector, ook in Nederland?

Nederlandse klanten hebben we niet, maar het versterkt het vertrouwen dat mensen

hier kunnen hebben in ons. Wij hadden toen nog geen ervaring als exploitant. Het geeft toch een belangrijk signaal naar de markt van de huurder en de exploitanten dat we niet alles zelf bedachten, maar dat we te rade konden gaan bij bedrijven zoals Ahoy en MOJO. Å Ik denk dat als morgen meneer Google zou kunnen zeggen dat Mercedes aandeelhouder wordt bij hem en ze te rade kunnen gaan bij Mercedes bij het maken van een Google auto, dat dat goed overkomt want Mercedes heeft al heel wat ervaring als het op auto's bouwen aankomt.

Dus het is vooral om te rade te gaan bij hen?

Ze leveren ook een stuk financiering : samen hebben ze 24% van de aandelen. Maar je kan er inderdaad ook bij te rade gaan en dat is een positief signaal, want het is toch een aparte sector.

De Sportpaleisgroep is nu een grote groep. Hebt u nog schrik voor concurrentie? Zo ja, van wie dan?

Waarom zouden we schrik hebben van concurrentie? Concurrentie houdt je scherp. Vooral de hete adem van Paleis 12 voelen we. Bijna elk concert dat in Paleis 12 doorgaat, zou eigenlijk ook in onze zalen kunnen doorgaan. Het is ietsje groter dan Vorst, maar beduidend kleiner dan het Sportpaleis. De concurrentie is er. We hadden dat misschien liever niet gehad, maar ze is er. Dus we moeten daarmee leven. Geen probleem.

< Caro Dralants >