



foto © Concertnews.be

Recensie:

De Music Hall Group werd in 1988 opgericht door Geert Allaert. Momenteel beheren ze vier eigen zalen waarvoor ze een samenwerking zijn aangegaan met de Jannen van het Sportpaleis. Ook als promotor en producent maken ze het waar. Producties zoals Peter Pan en Cinderella komen van hun hand. Eigenlijk worden de meeste grote musicals die in Vlaanderen te zien zijn, georganiseerd door Music Hall. Hoe is de groep uitgegroeid tot wat ze nu is? En hoe gaan ze om met de rode cijfers die vaak opduiken? Een gesprek met de CEO van Music Hall Group: Geert Allaert.

Als concessiehouder en eigenaar

In 1988 richtte u de Music Hall Group op (toen Flanders Eventhall, sinds 1999 onder de naam Music Hall). Daarna werd u eigenaar van Vorst Nationaal en de Capitole in Gent en concessiehouder van de Antwerpse Stadsschouwburg. Waarom net die zalen?

Het gebouw van de Antwerpse Stadsschouwburg is van de stad en ik heb die in concessie gekregen. De andere zalen zijn eigendom.

Ik heb van kleins af aan muziekschool gevolgd in Menen, daarna het stedelijk conservatorium in Kortrijk en daarna het conservatorium in Gent. Muzikaal had ik dus wel de bagage. Parallel heb ik in Gent Germaanse Filologie gestudeerd. Tekst en taal enerzijds en muziek anderzijds. Vandaar kwam dan de goesting voor musicals. Er wordt gedanst en geacteerd en de basis is tekst en muziek. Tijdens de opleidingsmaand van mijn legerdienst (Turnhout) had ik al het idee om de 'afzwaai' te organiseren met onder andere Carl Huybrechts, Erik Geboers en Willem Vermandere en nog een paar mensen. Ook tijdens mijn legerdienst organiseerde ik voor de familie Bert en Jacques Dubrulle het eerste Filmfestival van Vlaanderen in de Pentascoop van Kortrijk. Daar ontmoette ik onder andere Renée Soutendijk en Antony Perkins. Dat was zo het begin van het organiseren. Uiteindelijk ben ik begonnen als organisator/promotor en vrij snel in de niche verzeild geraakt. Ik trok naar Amerika, bezocht daar agenten, belde ze en boekte ze voor België.

Ik heb altijd Barry White gedaan. Dat was mijn artiest wiens concerten ik altijd organiseerde in België. Michael Jackson heb ik tot twee keer persoonlijk ontmoet. Ik heb zijn popmuziek laten arrangeren voor klassiek symfonisch orkest door Francois Glorieux en ik lag aan de basis van zijn eerste 'klassieke' concert in de Hollywood Ball.. Nadien was ik de Belgische promotor van Diana Ross, Shirley Bassey, the Commodores, Ray Charles, Fats Domino, Harry Belafonte. Ik organiseerde die concerten en werd geconfronteerd met het feit dat zoiets organiseren moeilijk was in België. Je had de City 7 groep in het Sportpaleis, die het moeilijk hadden. Dan was er ofwel Vorst Nationaal ofwel Flanders Expo, waar ik de eerste concerten heb gedaan. Een stuk of vijftien. Daarna waren er andere promotoren die volgden in hal 8 van Flanders Expo. Zo boden Herman Schueremans en ik tegen elkaar op om Tina Turner te boeken voor België. Ik was toen (in 1996 nvdr.) aan het bieden op Vorst en hij deed dat voor Flanders Expo. Hij heeft uiteindelijk gewonnen en heeft maar liefst veertien keer Tina Turner kunnen volspelen in Flanders Expo. Dat was voor Herman weliswaar een onwaarschijnlijk succes.

Maar goed, ik was dus concertpromotor/organisator en op dat moment was ik aan het spreken met Flanders Expo en de gemeente Gent over de bouw van een nieuwe

arena in België. Ik vond dat er geen goede Belgische arena bestond. Ik wou dus op de site naast Flanders Expo een arena bouwen. Ze vonden dat goed, maar de Canadees Mike De Groot, die naast Flanders Expo de grond bezat, kwam er tussen en belemmerde de realisatie ervan. Plots werd ik gebeld door Meneer Dubois van de BBL (nu ING) die voorstelde om eens na te denken over Vorst Nationaal. Die zaal was en is in de muzikwereld absoluut een icoon. Het is een legendarische zaal in de rock- en popwereld en wordt veel meer geapprecieerd in het buitenland dan in het binnenland. Ik kende Vorst voor een stuk. Ik ben er naartoe getrokken waarna ik de zaal kocht. De eigenaar van de site Vorst Nationaal was een Waalse baron die een exploitatievennootschap had opgericht in Ierland. Over Panama Papers avant la lettre gesproken. Hij had dus twee vennootschappen, een immo-vennootschap in Ierland en een exploitatievennootschap in België. Die laatste moest 400 000 à 500 000 euro huur per jaar betalen aan zijn eigen immo-vennootschap waarmee hij zijn lening moest aflossen aan de BBL. Drie jaar lang betaalde hij niets. Zijn Ierse immo-vennootschap kon bijgevolg zijn lening niet terugbetalen aan de BBL en die hebben toen beslist om de immo-vennootschap failliet te laten gaan en vervolgens het vastgoed te verkopen. Toen kwamen ze bij mij. Ik ben dan gaan praten met de BBL en heb het kunnen kopen voor 210 miljoen Belgische frank. Dus die twee hectaren met veertien winkels, de ijsbaan, de Colruyt en de zaal zelf. Onmiddellijk, binnen de week, heb ik met wijlen Jo Colruyt onderhandeld om de Colruyt over te nemen en ook om de ijsbaan aan de toenmalige exploitant De Wind te verkopen. Zo kon ik eigenlijk voor een vrij relatief laag bedrag (210 min 100 voor de Colruyt en 40 voor de ijsbaan) voor slechts 70 miljoen Belgische frank Vorst Nationaal kopen. We hebben er wel nog een dikke 200 tot 400 miljoen frank bij geduwd om renovaties en investeringen te doen. Ik wou toen twee dingen doen. Één, de capaciteit en de veiligheid opdrijven. Er konden 10 000 mensen in maar er was geen balkon. Dat heb ik daar kunnen integreren met 2 000 zitplaatsen. Zo was er ook meer comfort én veiligheid, want voordien zat het publiek letterlijk 'opgehoopt' op de parterre en de trappen. We hebben ook geüpdatet enzovoort, maar het belangrijkste was dat ik de eerste was in België die loges bouwde. Het bestond nog niet in België: niet in de voetbalwereld en zeker niet in de concertwereld. Dat was echt wel vernieuwend. Het bedrijfsleven is daar massaal mee ingestapt en dat heeft eigenlijk alle investeringen kunnen bekostigen. Dat was dus een hele goede zet.

Ik was promotor enerzijds en exploitant anderzijds. We hebben dan de concessie kunnen nemen over de Stadsschouwburg in Antwerpen. Ik had het akkoord van Sir Cameron Mackintosh en Sir Andrew Lloyd Webber dat ik hun licenties mocht brengen in België op voorwaarde dat er een zaal was. Ik had een arena die we konden kneden naar de rock-'n-roll activiteiten en aan de andere kant moest ik een theater hebben in Vlaanderen en kreeg ik de concessie over de Stadsschouwburg. Op de plaats waar nu het MAS staat wou ik een theater bouwen, maar op het schepencollege zei Bob Cools (sp.a) 'Meneer Allaert, denk eens aan mijn bunker' want toen zat het Toneelhuis nog in de Stadsschouwburg. Die acteurs waren daar totaal ongelukkig en woude daar zo snel mogelijk weg. Het was ook veel te groot voor hen. Het podium was 40 op 40 meter, één van de grootste van Europa en schitterend qua technieken en mogelijkheden maar veel te groot voor 'toneel', en het theater had slechts 875 plaatsen. De bouwwerken startten eind de jaren '50 en ze hebben daar meer dan 20 jaar aan gewerkt. Die plannen werden dus gesmeed kort na WOII. Ze hebben in Antwerpen de Stadsschouwburg dus geconcipieerd met één oog op het communisme. De Stadsschouwburg is dus een mega groot Oost-Europees gebouw- toen "een bunker" in de antwerpse volksmond- met een groot plein ervoor en toch maar 875 plaatsen. Er werden trouwens twee identieke theaters gebouwd toen, één in Antwerpen en één in Dresden dat volledig platgebombardeerd werd tijdens de tweede Wereldoorlog. Het podium was groter

dan de oppervlakte van de zitplaatsen voor het publiek. We zijn dan met onze ingenieurs gaan kijken en toen zagen we eigenlijk dat het technisch en qua volumes optimaal en ideaal was. Wat hebben we dan gedaan? Het dak eraf gehaald, een balkon erbij gestoken' en dan hadden we voor de helft van de prijs een nieuwbouw, een theater in het hart van de stad. In '94 had Music Hall Â twee zalen; in Brussel een arena voor de groten van de rock en pop en in Antwerpen Â een theater voor de Vlaamse markt, voor de Vlaamse musicals. Zo ben ik van popactiviteiten naar musicals geschoven. In het begin heb ik dat gedaan met een 'industriële/commerciële' partner Rik De Nolf , en een financiële partner, de Gimv. Rik De Nolf is mijn partner van het eerste uur en wij zijn na 28 jaar nog altijd samen de aandeelhouders van Music Hall Groep.

Specifiek voor Vorst Nationaal hebben we een entente gemaakt met Paul Ambach en Michel Perl, toen nog samen Make It Happen. Music Hall Groep had 75% van de exploitatiemaatschappij van Vorst Nationaal en zij 25%.

De Capitole is een verhaal dat zich afspeelt in 1999 en ook in 2000. In '98 kwam een zekere architect Verstraete naar mij toe op aandringen van Roger Claeys (een CD&V mandataris). In Gent had je toen al een bestuursentente tussen de blauwen en de roden. En de roden hadden de Vooruit. Dat was al allemaal gesetteld, maar de blauwe en de oranje familie had geen "eigen" zaal. Ik ben dan gaan kijken naar de Capitole. Dat werd gebouwd in 1932, art deco, interbellum epoque. Schitterend theater, twee balkons en voor mij het mooiste theater van Vlaanderen. 1Â 700 zitplaatsen, allemaal dichtbij het podium, mooi van architectuur. Een heel pak van die oude artiesten hadden daar gestaan, maar omdat het podium zo klein was, kon je er geen andere activiteiten meer doen. Dan heeft baron Heylen uit Antwerpen er een cinema van gemaakt. Gedurende twintig jaar kwamen alle grote films daar naartoe. Dus tot begin jaren '70 stond de Capitole bekend als dé cinema van Gent. Het heeft daarna tien tot vijftien jaar leeg gestaan. Toen ik binnenkwam zaten er overal gaten in het dak waar de zon doorpriemde. Allemaal zand op de parterre, geen stoelen en in het midden stond erâ€! een boom van acht meter hoog. Een heel mooi beeld. Ik voelde onmiddellijk dat dat theater gigantisch veel potentieel had op voorwaarde dat ik dat podium zou kunnen uitbreiden.

Ik ben twee jaar lang lauwe koffie gaan drinken bij de buurvrouw. Zij had naast de Capitole en ook de grond Â erachter een fitness die zich in een L-vorm naast en achter het theater bevond. Ik wist dat als ik dat kon kopen, dan had ik een laad- en loskade en een bühne die gigantisch groot en mooi is; één van de beste in België. Gedurende twee jaar zat ik om de veertien dagen bij dat madammeke in haar peignoir en haar krulspelden. Alle tegenslagen van het leven, vertelde ze me. Na twee jaar zei ze: 'Het zou schoon zijn, moest de Capitole herleven' in het sappig Gents. Mevrouw Delaender Â zei dan vervolgens dat ze eerst haar meubels moest verkopen voor ze wilde verhuizen. Mijn vader is dan achter mijn rug gepasseerd en heeft alles gekocht (lacht) en we hebben haar dan kunnen begeleiden naar een appartement waar ze dan achteraf wel zeer content en gelukkig was. We zijn er dan in geslaagd om die fitness te kunnen kopen en te integreren in de Capitole. In 2000 hebben we finaal de Capitole feestelijk kunnen (her)openen dank zij en in samenwerking met de stad en de provincie. De Capitole kwam er dankzij de steun van toenmalig burgemeester Frank Beke en vooral dankzij eerste schepen Sas van Rouveroij (de stuwende kracht achter de Capitole). De realisatie van de Capitole is een voorbeeld van een PPS-model dat én de gemeenschap/belastingbetaler én de privé ten goede kwam en komt! Voorafgaand aan de officiële opening verzamelde een massa Gentenaren zich op het plein voor de Capitole om de openingsstoet te volgen waar 'den dikke en den dunne' de show steelden.

Ik ben een fanaat van musicals. Ik zag ze ook allemaal en dus ook Sunset Boulevard. Dat is het verhaal van Norma Desmond, de oude dame die een

gigantische carrière had bij Universal Studio's als de dame van de stomme film. Vanaf het moment dat de gesproken taal zijn intrede maakte bij de films, werd heel die generatie eruit gebonjourd. Zij was dus al twintig jaar 'out' doch waande zich nog steeds een diva. Daar is een hele mooie musical over gemaakt Â door A.L. Webber. Schitterende musical, één van de betere die ik â€“in verschillende landen en talen-gezien heb. Welnu, die oude buurvrouw was voor mij een kopie van Norma Desmond. Toen ik de Capitole opende, was dat met fanfares en Marilyn Monroe imitators. Gent was echt op de been. Het was een gigantisch volksfeest. Een goed feestje, daar zijn we sterk in in Gent. Terwijl ik aan het speecheen was, ging de deur achteraan in de zaal open en verscheen zij met haar bontjas (en haar krulspelden). Ik zag haar en sprak eigenlijk (ongemerkt) tegen haar. Ze heeft daar de juiste vijf minuten gestaan (van timing gesproken) en is weer vertrokken. Ik zie nog steeds haar silhouet. Ik had haar ook gezegd dat 'als ze wou dat ik voor haar een loge zou maken zodat ze te allen tijde zou kunnen kijken naar de shows in de Capitole', maar dat wou ze niet.

Het grootste volwaardige theater in Vlaanderen en bij uitbreiding België is en blijft de Stadschouwburg met 2000 zetels, de Capitole volgt met 1700 zetels. In Gent hebben we een jaar of zeven geleden het Â zijpand kunnen kopen naast de Capitole waardoor we een nieuwe entree kunnen maken in de vroegere Café du Sud enerzijds; en op alle niveaus kunnen uitbreiden. Hierdoor zal het theater beschikken over 7 break out rooms en voldoende cateringzones en foyers. Het is nog niet bekend, maar De Capitole wordt net als de vernieuwde Elisabethzaal een top theater- én congreszaal met een AAA-ligging in het centrum van Vlaanderen: op het kruispunt van de autostrades, aan de poort van de stad op 5 minuten wandelen naar de Grote Markt, en met een ondergrondse parking voor de deur! Tegen de zomer van 2017 zal de Capitole een geduchte concurrent worden van de Elisabethzaal als congrescentrumâ€“ zonder dat het 65 mio â,- gekost zal hebben aan de Vlaamse Gemeenschap.

In 2009 kwam daar de Zuiderkroon in Antwerpen bij. Volgens jullie een kantelpunt voor de Music Hall Group. Waarom?

Ik ben altijd gedreven geweest door content. Een zaal op zich moet mooi, clean en technisch in orde zijn, maar ik ben nooit hard bewogen geweest om zaalexploitant te zijn. Voor mij is een zaal een medium. Hetgeen voor wat je het doet, is dat wat op het podium staat. We hebben een jaar of twee geleden een deal gemaakt met het Sportpaleis waarbij zij onze drie zalen exclusief afhuren, enkel de zalen, dus niet de winkels en de burelen in Vorst, niet de zijbouw van de Capitole noch het restaurant in de Stadsschouwburg. Het zijn nog altijd onze zalen, maar we verhuren ze aan hen en zij exploiteren ze. De inkomsten zijn dus gegarandeerd én ze worden goed geëxploiteerd. Jan Van Esbroeck is iemand die daardoor gebeten is en die doet dat goed. Jan kent weinig van theatervoorstellingen en dat interesseert hem niet echt, maar hij gaat wel maken dat alles heel netjes, clean en veilig is. En als theaterdirectrice kan hij zich beroepen op Tania Van Noten die wel veel ervaring met theateractiviteiten én â€“exploitaties. Zalen exploiteren gelijk een hotel is een apart vak en als je daarvoor zoals Jan in de wieg gelegd bent, dan is dat zeer goed. Het vastgoed was voor mij altijd een noodzaak, een middel om er concerten of musicals in te organiseren. Nu zijn ze er dankzij onze investeringen, ze worden nu goed bewaakt en geëxploiteerd en Music Hall maakt er volop gebruik van.

Ik heb altijd graag willen teruggaan naar de content. Als we kijken naar de content van Music Hall Promotions is dat promoten en produceren van culturele activiteiten, maar ook van bedrijfsactiviteiten. De komst van de Zuiderkroon vergrootte de link naar het bedrijfsleven. 'Zet die plaat af' van Bart De Wever was daar ook. Er is een hele niche van activiteiten naast cultuur die ook van belang zijn. Ik ben verplicht geweest om out of the box te denken. Ik heb niet het genoegen gehad om elk jaar

over subsidies te kunnen beschikken. Dus ik ben altijd moeten gaan zoeken naar andere "extra" inkomsten om het produceren van musicals in onze vlaamse taal haalbaar en rendabel te kunnen maken. Ik botste jarenlang tegen het feit dat Vlaanderen te klein is.

Als je een musical maakt in Duitsland, dan weet je dat je dat aan 80 miljoen mensen kan aanbieden, dan heb je een home market. Je maakt iets en je kan stellen dat je de musical twee jaar moet kunnen spelen zodat je de investeringen (de productiekosten) op 24 maanden kan afschrijven. In Vlaanderen gaat dat niet. Er zijn maar 6 miljoen Vlamingen dus je kan geen acht keer per week spelen én je kan minder lang spelen waardoor de productiekosten recoupen niet gaat. Daarom is Vlaanderen (gelijk eender welke andere taalgemeenschap trouwens) gegijzeld door zijn kleinschaligheid enerzijds en door zijn veel te hoge loonkosten anderzijds (een Vlaamse musical maken vraagt 40 à 80 mensen die 6 à 8 weken moeten repeteren vooraleer je in première kan gaan) en het is die te kleine markt en de veel en te hoge loonkosten die ervoor zorgen dat de enige manier om te overleven subsidies zijn.

Alle regio's die te klein zijn om self supporting te zijn (met andere woorden waar je voldoende tickets kan verkopen om de weekkosten én de productiekosten te kunnen terugverdienen), zijn aangewezen op subsidies. Heel het culturele landschap in Vlaanderen is dus gemonopoliseerd door dat subsidiebeleid waardoor de commerciële vennootschappen ook geen kansen hebben om te bestaan. Dan kom je in een heel moeilijk debat. Ik heb dat twintig jaar lang meegemaakt. Ik heb eerst ruzie gemaakt met Bert Anciaux, maar daarna zijn we beste vrienden geworden en heeft hij mij ook drie jaar gesubsidieerd. Hij zei dat musical niet gesubsidieerd hoefde te worden. Dat we toch genoeg tickets verkochten en dat dat toch iets commercieel was. Natuurlijk een ondoordachte en foutieve uitspraak, want iets is pas 'commercieel' wanneer het rendabel kan zijn zonder overheidssteun. Als je voor een musical 100.000 tickets moet verkopen om een investering (decors, kostuums, creatives, repetities, etc.) van 2 miljoen plus dan nog gedurende vijf speelweken uw zaal, uw marketing en uw mensen en technieken te kunnen betalen. Als je weet dat je 100.000 tickets nodig hebt en in Vlaanderen kan je er slechts 60.000 verkopen, dan geraak je er niet. Als je nu hetzelfde doet in Nederland en je kan je musical aanbieden aan geen 6 miljoen, maar 16 miljoen Nederlanders, dan verkoop je geen 60.000 maar 160.000 tickets. Met andere woorden diezelfde musical is in Vlaanderen altijd verlieslatend terwijl hij in Nederland rendabel is. Is die musical dan commercieel? In Nederland, Londen, Frankrijk, Duitsland en New York wel, maar in Vlaanderen niet. Dus het onderscheid tussen de commerciële en de gesubsidieerde cultuur is afhankelijk van je draagvlak en het Vlaamse draagvlak is te klein om voldoende mensen te kunnen verzamelen zodat het op zichzelf rendabel is.

Maar u hebt zelf ook wel subsidies gekregen.

Ik heb gedurende drie jaar subsidies gekregen en dan hebben ze dat ook afgepakt. Binnen de subsidiewereld heb je de adviezen die gegeven worden en vanaf de eerste dag dat wij subsidies gekregen hadden, voelden wij al de weerstand van de andere directeurs tegen ons. Die dachten meteen 'We gaan maken dat we die subsidies afpakken'. Het is hen ook goed gelukt want wij hadden toen 2,7 miljoen per jaar aan subsidies binnen Musical van Vlaanderen. Zij hebben die afgepakt en wij hebben de tent moeten sluiten. Het was gewoonweg niet overleefbaar. Dat is eigenlijk wat er gebeurd is.

Ik ben tien jaar geleden met Franco Dragone naar minister Reynders geweest. Als de tax shelter techniek voor de film zou kunnen uitgebreid worden naar de live entertainment, dan krijgen we een heel ander verhaal. Het belastingvoordeel voor de bedrijven is van die aard dat ze met plezier inschrijven op zo een tax shelter waardoor dat zij verdienen als bedrijf en waardoor diegene die het ontvangt eigenlijk alternatieve subsidiëring ontvangt.



Als een bedrijf winst maakt dan moet daar 34% belasting op betaald worden. Dus als je 1 miljoen euro winst maakt dan moet je daarvan 340.000 euro afgeven aan de staat. De tax shelter stelt dat wanneer je als winstgevend bedrijf bereid bent om 100.000 euro te geven aan een cultureel project, dan mag je van je belastbare inkomen 310% (310.000 euro) in kost nemen. Met andere woorden, je hebt een miljoen winst, maar je moet maar belastingen betalen op 690.000 euro. Dus op die 310.000 waar je geen belastingen op moet betalen, krijg je je 34% (105.369 euro) fiscaal voordeel. On top mag de producent een intrest geven aan de tax shelter investeerder van circa 5% gedurende maximum 18 maanden. (gezien de producent niet naar de bank moet om zijn project te prefinancieren kan en mag deze intrest betaald worden aan de investeerder die zijn aandeel vooruit betaalt aan de producent.) Het komt er bottom line op neer dat een winstgevend bedrijf die dat doet, daar een fiscaal voordeel uithaalt van 10%. Dat is dus op vandaag ultra interessant. N-VA heeft de tax shelter uitbreiding naar de live industrie - het al 8 jaar oude dossier- terug bovengehaald en het is dan definitief gestemd geweest door de Vlaamse regering waarna het naar de Raad van State ging en ook goedgekeurd werd. Momenteel worden de teksten in hun definitieve vorm uitgeschreven. Daar zijn ze nu mee bezig. Dus na de zomer zal het zijn definitieve vorm krijgen waarna het wetsvoorstel opnieuw naar het parlement moet en vervolgens nog eens door de Raad van State en Europa geaccordeerd worden, en dan zal de koning zijn handtekening nog moet zetten waarna het wetsontwerp gepubliceerd kan worden. Dat betekent dat er voor het jaar 2017 een gigantische boost aankomt (opgewonden).

De Zuiderkroon was dus een moment waarbij we in die zoektocht naar alternatieve inkomsten (naast de reguliere ticketverkoop), meer en meer gaan werken zijn voor de corporate eventmarkt. De niche bedrijfsevenementen is dus zeer belangrijk voor ons geworden. Franco Dragone en ik hebben bijvoorbeeld de opening van de voetbalmatch Euro 2000 gedaan. Dat was een groot succes. De bedrijfssector is dus absoluut goed voor de inkomsten.

In 2001 kwam u als exploitant van Stadsschouwburg Antwerpen in het nieuws omdat de Stadsschouwburg een huurachterstand had van 30 miljoen Belgische frank. Uiteindelijk hebt u de achterstallige huur toch moeten betalen.

Ik verwijs nu naar 'de tunnels van Brussel'. Straks wordt duidelijk waarom. Zoals ik al zei, is de Stadsschouwburg van Antwerpen een gebouw van de stad. Zij verhuren dat aan ons en zij blijven als eigenaar dus verantwoordelijk voor de goede staat van bijvoorbeeld de casco en de essentiële en constructieve delen van hun gebouw (ramen, dak, technische installaties, draaitoneel, de vaste theatertechieken, de liften, etc.) Ze moeten dat dus verhuren in goede staat. Normaal gezien als je een gebouw hebt en je verhuurt dat, dan moet je rekenen dat je jaarlijks een bepaald percentage van de nieuwbouw moet inzetten om te renoveren en te onderhouden. De stad Antwerpen had indertijd voor ik het overnam 2 miljoen euro tekort per jaar. Vanaf de dag dat ik erin trok, verdiende ze 1 miljoen per jaar. Dat gaat dan over stadstaksen (enkel niet-gesubsidieerde huizen dienden dit te betalen in Antwerpen tot voor kort), parkinginkomsten en concessiebijdragen. Maar wij hebben van die 2 miljoen verlies per jaar voor de stad plus 1 miljoen gemaakt. Dat hebben ze ook toegegeven. Het tweede punt was dat wij een afspraak hadden gemaakt dat wij huur zouden betalen en dat we daarnaast nog eens heel drastisch gingen investeren. Wat we gedaan hebben. Het derde luik was dat wij in de exploitatie van de zaal het gebruiksrecht kregen van 80 reclameborden in de bushokjes. Wat heeft de stad uiteindelijk gedaan? Zij hebben nooit het gebouw goed onderhouden. Ze hebben nooit grondig geïnvesteerd in het onderhoud ervan en dat schrijven ze zelf in al hun verslagen. Wij hebben dan gezegd dat wij niet een drievoud van nutskosten zouden betalen omdat zij niet deden wat ze moesten doen. Het is dan beginnen wringen tussen ons en de

stad.

Symbolisch gesteld, Philip Heylen zei tegen mij dat de kathedraal van Antwerpen ook toe was aan restauratie. Het verschil is natuurlijk dat de kathedraal niet verhuurd wordt. Je kan niet zeggen van je mag dat in concessie nemen, je moet betalen en dat dan niet onderhouden omdat 'er nog andere gebouwen onderhouden moeten worden'. De stad heeft een slimme move gedaan en heeft veel van hun huizen aan AG Vespa nv gegeven, wat een nv is van de stad die moest instaan voor het innen van de huurgelden. Dus die kwamen bij ons aankloppen, maar wij zeiden dan dat we niet wilden betalen want dat het gebouw niet in orde was. Zo kwam er toch wel een moeilijke relatie.

Voordat ik in de Stadsschouwburg kwam, waren er geen twintig voorstellingen in een jaar. Nu hebben wij 300.000 bezoekers per jaar dus dat is een monster succes geweest. Heel de buurt is daardoor gaan bloeien. Garçons komen vragen hoeveel volk we verwachten zodat ze weten hoeveel couverts ze moeten leggen. Het is dus zeer goed geweest voor de buurt. Dat is allemaal goed, maar wij hebben daar wel een verschil in gemaakt. Van min 2 miljoen naar plus 1 miljoen voor de stad, de ontwikkeling in de buurt die goed gelukt is en de gigantische aantrekkingskracht. Natuurlijk, hoe meer het gebouw gebruikt wordt, hoe meer dat het verbruikt wordt en hoe meer onderhoud er nodig is. Tot op vandaag is daar een discussie over. Ik moet wel zeggen dat daar nu verandering in komt onder invloed van het nieuwe bestuur die stelt dat dit zo niet langer kan en dat er een oplossing moet gevonden worden. Het is dus zoals in Brussel. Je kan niet zeggen 'De tunnels zijn van ons, maar we hebben geen geld om het te onderhouden'. Als je iets hebt én verhuurt, dan moet je het ook onderhouden. Dus in plaats van te roepen over het MAS, wat ik schitterend vind, hadden ze dat geld beter eerst in het onderhoud van de eigen gebouwen gestoken. Het geld ging altijd naar nieuwe projecten waarmee ze konden uitpakken, maar een eigen gebouw als de Stadsschouwburg is correct en goed onderhouden heeft de stad nagelaten. Vandaar de vete en ruzie.

Ik heb een paar keer geweigerd om te betalen, maar dan komen de advocaten waarna er een compromis uitkomt en je het uiteindelijk betaalt. Nu stoten we weer op hetzelfde, maar we zijn deze keer wel bezig met een finale oplossing. Maar dat was dus de reden.

Uw zalen worden ondertussen sinds 2013 geëxploiteerd door de Sportpaleisgroep. Hoe vlot die samenwerking?

Ik vind het zeer goed. De drie zalen worden integraal door hen gerund en wij hebben nog steeds een voorboekingsrecht. Wij huren aan best conditions. De huur die we betalen is dubbel, dus een deel is vast en een stukje huurkrediet. De eerste huurgelden die wij betalen, komen terug. Met andere woorden, dat is een soort vaste en variabele huur die betaald wordt. Zij zijn tevreden. Ze doen dat ook zeer goed trouwens, dus wij zijn ook tevreden.

Waar wij vroeger verplicht waren om altijd alles te doen, is dat nu niet langer meer zo. We hadden ons eigen ticketingsysteem, TicketClub, wat Sherpa werd. We hebben onze eigen catering, Food Invest dat vandaag Gourmet Invent heet. We moesten onze eigen zalen bouwen anders konden we geen musicals brengen. We hebben Vorst gekocht en verbouwd om er onze concerten in te kunnen plaatsen. Als we de grote musicals (zoals Les Misérables en The Phantom of the Opera) in onze Vlaamse taal wilden naar Vlaanderen brengen, moesten we ze zelf promoten en produceren want niemand anders deed dat in België. Er is trouwens nog nooit een theaterevenement geweest dat meer tickets verkocht heeft dan The Phantom, zelfs Tomorrowland niet. 412.000 tickets aan een gemiddelde van 45 euro per ticket, dat is zeer veel. Voor 'Les Misérables' waren dat er 382.000.

Er zit daar dus wel een markt in, maar er was niemand die ons voor was gegaan dus we moesten alles zelf ontwikkelen. We hebben dat altijd moeten doen om mee te

kunnen gaan. Los daarvan strooit de crisis (die nu al acht jaar duurt en die ervoor zorgt dat de marges voor iedereen achteruit gaan) roet in het eten. Er is minder subsidiegeld, er is minder geld bij de mensen en er is meer keuze dus het wordt moeilijker en moeilijker in onze niche. Daarom besloot Music Hall om het anders aan te pakken en ons te specialiseren enerzijds en te internationaliseren anderzijds. We zijn ons meer gaan focussen op promoten en produceren in België waarna we naar het buitenland gaan met onze producties, en we hebben ons vastgoed verhuurd aan het Sportpaleis. Qua focus en werken werd dat voor ons een goede zaak. Een belangrijke verandering is dus ook dat we nu producties maken in Vlaanderen dewelke we kunnen internationaliseren. En de tax shelter uitbreiding wordt dus voor ons een golden opportunity.

Sinds drie jaar is dat de koerswijziging die we gemaakt hebben. Vastgoed verhuren, focussen op produceren en lanceren in eigen land en vervolgens verkopen in het buitenland. Sindsdien zijn we bijvoorbeeld met onze shows Peter Pan en Cinderella gaan spelen in Singapore, Qatar, Dubai, Korea, Frankrijk, Duitsland, Nederland. We zijn echt aan het uitzwermen en aan het internationaliseren. We zijn nu weer een stap verder gegaan in die zin dat we een echte Broadwaymusical gelicentieerd hebben over het leven van "Charlie Chaplin". De musical is schitterend van tekst en muziek. Echt het niveau 'Les Misérables'. Wij gaan dat nu in december try outen in België en zijn nu al aan het onderhandelen met landen die de musical ook willen brengen. Het is dus de eerste keer dat wij een Broadwaytitel in portefeuille hebben om te internationaliseren (zoals A.L. Webber en Cameron Mackintosh al jaren doen met hun titels). Als dat flopt, gaan we erover zwijgen. Als dat bingo is, kan dat over heel de wereld gelicentieerd worden.

De bouwplannen voor een nieuw Vorst Nationaal hebben jullie moeten opgeven. Ondertussen is de renovatie van Vorst Nationaal aan het gebeuren. Het bezoekerscomfort in Vorst Nationaal was de voorbije jaren verre van ideaal. Heeft dat zo lang geduurd omdat jullie niet meer wilden investeren in die zaal met het oog op een nieuwbouw? En nu die nieuwbouw er niet mocht komen, zat er niets anders op dan terug investeren in het oude Vorst Nationaal?

Het was zo dat wij ofwel Vorst Nationaal dienden te renoveren ofwel ergens anders een zaal dienden te bouwen. Het is omdat ze naar mij zijn gekomen en zeiden dat ze Vorst wilden behouden dat ik daarvoor heb gekozen en in heb geïnvesteerd. Van zodra we Vorst hadden, zijn wij onmiddellijk gestopt met zoeken naar grond om een nieuwe arena te bouwen. Wij hebben twee keer geïnvesteerd in Vorst. Ongeveer anderhalf jaar geleden hebben we samen met het Sportpaleis een investering gedaan in de veiligheid en het comfort.

Hoe staat u tegenover Paleis 12?

Ik heb jarenlang onderhandeld met Close (Philippe Close nvdr.), dat is de politieke man van de Heizelplateau, die Paleis 12 daar naartoe heeft gebracht. Ik heb gezegd dat dat niet nodig was want we hadden Vorst Nationaal. Zij zeiden dat ze die hal 12 'over' hadden want dat de tentoonstellingswereld achteruit ging. Ze wilden de lege periodes van die hal opvullen met concerten. Ze waren ervan overtuigd dat ze daar makkelijk 80 à 100 shows in gingen krijgen. Ik had door dat dat niet zou lukken want dat is gewoon geen concertzaal. Elke concertzaal heeft een podium, een parterre en zijn tribunes. 2/3e zitplaatsen en 1/3e staanplaatsen op de parterre is in alle arena's over heel de wereld de regel. Bij Paleis 12 hebben ze geen zaal met tribunes, maar een zaal om een Boeing in te parkeren. Die zaal is onnatuurlijk als concertzaal. Ze hebben een podium geplaatst met helemaal achteraan één rechte tribune van 60 meter breed. Het podium staat daar te ver vandaan tenzij je het podium vooruit schuift, maar dan is de fronttribune veel te breed. Je hebt dus 1/3e mensen die zitten op de tribune achteraan en 2/3e staanpubliek op een gigantische parterre tenzij ze er 100 rijen stoelen zetten, maar dan zie al niet meer



vanaf de tiende rij. Die zaal is daar dus niet voor gemaakt, dat is geen concertzaal. Ik heb eigenlijk lang met hen besproken om daar samen een sport- en dancetempel van te maken. Daarvoor is die grote open ruimte ideaal. Aanvankelijk zagen ze dat zitten, maar uiteindelijk beslisten ze om er zelf iets mee te doen. Ik was ondertussen aan het onderhandelen met het Sportpaleis. Wat krijgen we nu? Dat wat ik voorspelde drie jaar geleden, dat is nu één na één aan het uitkomen. Als de grote artiesten naar België komen en ze kiezen voor capaciteit, gaan ze niet naar die 12 000 van Paleis 12, maar naar de 18 000 van het Sportpaleis. Kijk naar Céline Dion of Adele. Dus het eerste is dat ze verliezen op capaciteit van het Sportpaleis. Daar kunnen ze nooit op winnen. Het tweede is het feit dat alle artiesten die in Paleis 12 hebben gestaan, ongelukkig zijn en het een onnatuurlijke en slechte zaal vinden. Eros Ramazzotti heeft zich elke avond letterlijk afgevraagd 'Wat doe ik hier?'. Je hebt hier de beste zaal van Europa in Brussel en we staan hier in een exhibition hall. Johnny Hallyday en Pokora idem dito. Al die artiesten die dan één keer naar daar zijn gegaan, staan nu terug in Vorst Nationaal. Dus je ziet wat voorspeld is: het zijn de artiesten zelf die terugkeren. De promotoren dat is iets anders. Als zij moeten kiezen tussen 8 000 tickets of 12 000 tickets en ze weten dat ze kunnen uitverkopen! Paleis 12 als concertzaal voor hoofdzakelijk zittend publiek is een flop.

Wat is uw mening over de stad Brussel die organisator wordt in La Madeleine/Paleis 12 en straks misschien ook het Koninklijk Circus?

Oneerlijke concurrentie. Waarom moet een stad zich daarmee gaan moeien? Zij bepalen zowel de stadstaxen als wie wat mag doen. Is dat nu de taak van een stad om zelf promotor of zaalexploitant te zijn? Dat ze hun stad moeten promoten, dat ze promotoren en artiesten moeten trekken, dat ze moeten maken dat die faciliteiten er zijn: absoluut. Maar er zijn hier genoeg promotoren. Er zijn ook meer dan genoeg zalen. Paleis 12 was niet nodig. Er zit altijd maar één waarheid in en die komt toch uit. Je zal zien: Paleis 12 zal doodbloeden als concertzaal.

Jullie werkten in Vorst Nationaal samen met minderheidsaandeelhouders Paul Ambach en Michel Perl tot 2013. Waarom werd die samenwerking stopgezet?

Twee redenen. Voor mij was Paul een fantastische en plezante kerel. Michel was: je hebt altijd Peppi en Kokki. Je hebt er altijd twee, the good en the bad guy. Michel moest de lastige zijn en Paul moest dat dan altijd weer goed 'smilen'. Wat zij gedaan hebben: schitterend. Het was een goed duo, maar je moet op een bepaald moment muren kunnen bouwen en keuzes maken. Ik vind dat als je een zaal als Vorst Nationaal exploiteert, dan moet dat clean, transparant en eerlijk gebeuren. Dat betekent dat de zaal Music Hall of Make it Happen als promotor niet mag bevoordelen tegenover een Herman Schueremans of een andere promotor. Ik vind dat wij dezelfde formules en prijzen moeten krijgen. Je kan volumebonussen uitdelen aan iemand die tien keer komt. Dat lijkt mij logisch en normaal en dat is wat we ook geïmplementeerd hebben.

Paul en Michel konden dat niet. Die wilden aan de ene kant aandeelhouder zijn voor 25% en daar optimaal aan verdienen, en wees gerust Vorst Nationaal heeft en brengt nog steeds op. Tegelijkertijd droegen ze als promotor een andere pet en kwamen ze onderhandelen met de zaal waarvan ze zelf aandeelhouders waren voor betere condities. Die tegenstrijdigheid duurde tien jaar lang en ik vond dat dat niet kon. Ik was dan meer en meer aan het kijken naar een andere manier om Vorst Nationaal te managen waarna ik met hen ben beginnen praten over uitkopen. Het geld dat zij aanvankelijk in Vorst staken, kwam er elk jaar opnieuw uit en dus hadden zij onder mijn management gedurende bijna 20 jaar elk jaar 100% rendement. Wij hebben ze dan ook nog uitgekocht aan een mooi tarief dus iedereen was happy. Voor mij was dat de belangrijkste reden.

Over de financiële zorgen

Dit artikel en zijn foto zijn auteursrechtelijk beschermd - kopij enkel bestemd voor persoonlijk gebruik  
Herdistributie in eender welke vorm zonder voorafgaand schriftelijk akkoord van de auteur is verboden

This article and its picture is copyrighted - copy for personal use only

No (re)distribution in any way allowed without written permission of the author

Ik citeer Michel Perl: "Het financiële wanbeheer en wantoestand van Vorst Nationaal en meerderheidsaandeelhouder Music Hall heeft ons in feite verplicht om onze aandelen te verkopen. Het is niet dat we het wilden doen, maar het was ofwel Vorst Nationaal volledig failliet ofwel een gedeelte ervan ontzeggen en eruit stappen. We waren voor 95% van de tijd in conflict met de meerderheidsaandeelhouder. Wij hadden een andere visie, een ander beeld en een andere manier van denken." Wat heeft u daarop te zeggen?

Zijn manier van denken, was altijd hetzelfde. Elk jaar als er winst was, moest het allemaal weg. Elk jaar hebben ze de winst eruit gehaald. Investeren vonden ze nooit nodig. Ze hadden dus geen lange termijnvisie, geen renovatie-ingesteldheid en geen goesting om te werken als zeg maar hoteluitbaters die elke klant op dezelfde manier behandelen. Er zat een twist, dat geef ik toe. Om je een idee te geven, Vorst Nationaal zit zonder schulden. In die periode werd alles mooi terug betaald en werd er ook nog eens heel veel uitgekeerd aan de aandeelhouders. Dus financieel wanbeheer en faillissement: ik denk het niet. Het is wel een feit dat de spanning nogal aanzienlijk werd. Wij hebben dan beslist dat ze ofwel Music Hall zouden uitkopen, ofwel wij hen en daar is het uiteindelijk op gestrand. Daar is Michel natuurlijk lastig over. Als hij dan een jaar later hoorde dat wij Vorst in een package verhuurden aan het Sportpaleis, dan kwam hij weer boven. Het is eigenlijk gewoon aandeelhouders onder elkaar die spanningen opbouwen en finaal eentje die er uitgekeerd wordt en daar niet tevreden over is.

Music Hall Promotions NV vormt ook een onderdeel van de groep. Vorig jaar verklaarde de rechtbank deze NV failliet, maar jullie vochten dat aan en wonnen uiteindelijk. Wat als jullie niet gewonnen hadden? Hoe zou Music Hall Group er dan nu hebben uitgezien?

Wat gebeurd is, is een heel apart verhaal. Er was een discussie tussen Music Hall en een leverancier waarbij de leverancier een procedure opstartte. Zijn advocaat tegen onze advocaat. Dan zijn er gesprekken geweest met die tegenpartij. Wij betwistten die factuur omdat die niet klopte want niet alles was correct geleverd, maar wat wel geleverd was, was wel al betaald. Hetgeen wat nog betwist en 'open' stond, was vele stukken minder dan wat die leverancier zei. Daar is een onderhandeling tussen ons gekomen en we zijn dat dan gaan uitdiepen. Daarna is de leverancier tot inkeer gekomen en heeft die beseft dat wij juist waren. Hij zei dat als dat vereffend zou worden, het in orde zou zijn. Ondertussen was de advocaat van de tegenpartij naar de rechtbank geweest en had een procedure aangespannen. Onze advocaat en die van de tegenpartij waren niet betrokken bij de commerciële oplossing die tussen onze respectievelijke managers was afgesproken. Hier dacht men dat er een commerciële oplossing was, dat de case weg was, maar hun advocaat zei op de rechtbank "nee, er is hier een dagvaarding in falig aangevraagd en de tegenpartij is zelfs niet komen opdagen".

Plots kregen we een bericht dat we niet aanwezig waren op de rechtbank. De rechter heeft dan beslist tot falig omdat we daar niet aanwezig waren. Toen werden we gebeld door een curator die het faillissement moest begeleiden. Dat was echt een donderslag bij klare hemel, maar dan hebben wij de rechtbank in tien dagen tijd kunnen overtuigen "omdat er geen voorwerp van discussie meer was, dat het gesetteld was en de leverancier ermee akkoord was gegaan". De leverancier had zijn advocaat niet ingelicht. Wij waren ook in de fout gegaan want wij hadden ook onze advocaat niet ingelicht. Het was dus eigenlijk een juridische dwaling van beide partijen. De rechtbank had de curator ook opdracht gegeven om de boeken van Music Hall allemaal te screenen en die heeft ook beseft dat het te zot zou zijn om ons failliet te verklaren. Diezelfde rechtbank heeft dan zijn eigen vonnis helemaal teruggedraaid. Wij waren het eerste bedrijf dat failliet werd verklaard en tien dagen later weer onfailliet verklaard werd. De pers heeft daar ook wel oor naar gehad, maar

wij hebben de feiten gegeven.

Wat zou er gebeurd zijn moest dat failliet zijn gegaan? Ja, dan was Music Hall Promotions failliet hé.

Voor de periode augustus 2014 t.e.m. juli 2015 maakte Music Hall Promotions 268.301 euro winst volgens de jaarresultaten. Het over te dragen boekhoudkundig verlies bedroeg toen 2.404.998 euro. De Raad van Bestuur ging in 2015 niet over tot ontbinding van de NV: "Niettegenstaande de winst van het boekjaar is de Raad van Bestuur zich bewust van de zwakke financiële positie van de vennootschap, welke conform de prognoses echter sterk zal verbeteren in het komende boekjaar." Uw raad van bestuur zag het toen blijkbaar wel zitten!

Dat is eigenlijk een boekhoudkundige vraag, maar ik ga het proberen uit te leggen. Peter Pan hebben wij gemaakt en dat heeft ons 9 miljoen euro gekost. In principe moet je als je zoiets maakt, dat kunnen afschrijven op tien jaar tijd en moet je daar de wereld mee kunnen rondtrekken. Die productie was voor ons te zwaar en te veel om het op één jaar tijd in de boeken te pakken. We hebben er toch voor gekozen om heel snel alle kosten in kosten te nemen en daarom doken we dan faliekant in het verlies. Als dan blijkt in het jaar nadien dat je met die productie naar Koeweit en naar andere landen kunt gaan en je verdient daar geld aan, dan brengt dat winst op. Dus de komende jaren zullen zeer gezond en zeer interessant zijn op dat vlak. Ook verleden jaar hadden we al een winst van circa 250.000 euro. Dat is eigenlijk de kentering als gevolg van de beslissing van drie jaar geleden, met name de afsplitsing van Music Hall Promotions van de vastgoedtak. Music Hall Promotions gaat van een verliesperiode nu naar een rendabiliteitperiode. Met die tax shelter en de internationalisering gaan we zeer attractief kunnen worden. Het moet er nog komen, maar het ziet er goed uit.

Door onze eerste internationale Peter Pan productie zijn we in het rood gedoken. Die productie was ook een investering die eigenlijk te duur was voor ons. We hadden het ingeschat op de helft. Het was dus twee keer zo duur dan dat we gebudgetteerd hadden. Je maakt het eerst en dan wordt het goed bevonden, maar daarmee heb je nog geen tourproductie. Toen we die show aan het maken waren in Vorst waren ze drie weken lang aan het timmeren om dat podium in elkaar te zetten. We deden die show en kregen goede reacties van publiek en pers. De volgende stap was dan naar het buitenland gaan, maar dat ging niet met dat podium. We moesten dus een nieuw podium kopen en nu hebben we er een dat we op vier uur kunnen monteren. Dat is gigantisch, een mierennest en zuivere rock-'n-roll, maar dat betekende weer een investering. Toen hebben we niet gedurfd om onmiddellijk duur te gaan dus hebben we het eerst gemaakt, geproefd en geprobeerd en dat lukte en dan moesten we nog eens investeren. Dat is dus de reden waarom we in het verlies gedoken zijn.

Die verliezen zijn ook fiscale verliezen. Op de volgende 2 miljoen euro winst die je maakt, moet je geen belastingen betalen want je moet eerst je verliezen compenseren. Dus dat verlies is ook waardevol om belastingen te kunnen uitsparen op voorwaarde natuurlijk dat je later belastingen zult moeten betalen op je winst. Dat is waar wij in geloven en waar wij op inzetten.

Voor de toekomstige producties gaan we onze kosten wel afschrijven. We gaan nu een productie maken met Cecilia Bartoli, une grande dame van de klassieke barokmuziek. Music Hall maakt ook een nieuwe "Carmina Burana" in een regie van Franco Dragone. Dat zijn producties die echt moeten gaan toeren in de wereld. We hebben nu twee jaar ervaring met het maken en het verkocht krijgen, dus die ervaring hebben we al opgedaan. We weten dat als we iets maken, dan moet dat met het oog op rondtoeren en het nog jaren kunnen spelen zijn. Nu hebben we gezegd dat we het eerste jaar 50% van de productie in kost nemen en de andere 50% verspreiden over de volgende vijf jaar. Dus niet verspreid over negen of tien jaar. De helft in kost nemen bij de lancering (waar het grootste risico ligt) en dan de

rest gespreid over vijf jaar.

Stel dat u elk jaar dezelfde winst maakt als dat ene boekjaar. Dan hebt u bijna 9 jaar nodig om de historische verliezen aan te zuiveren. 9 jaar en dat in erg moeilijke omstandigheden waar de entertainmentindustrie mee te kampen heeft de afgelopen jaren door de crisis. Waar haalt u de moed en het doorzettingsvermogen van?

Ik versta de vraag, maar de big picture wordt niet gezien. De content die wij gemaakt hebben, die was noodzakelijk en belangrijk om onze zalen goed rendabel te krijgen. Telkens als ik een show maakte die verlieslatend was, werd dat vaak zeer lucratief voor de zaal. Bijvoorbeeld bij Oliver Twist kon ik drie maanden lang het theater volboeken en dat zorgde voor zware zaalwinsten. In het algemeen hebben we nooit geld verdiend met het promoten en produceren behalve ten tijde van de drie jaar subsidies en waarschijnlijk nu dat de tax shelter eraan zit te komen. In het algemeen was dat dus niet positief. Dat positieve zat eigenlijk in onze zalen. We hebben op twintig jaar tijd onze zalen kunnen aflossen. Ons patrimonium is gigantisch veel waard geworden omdat we het goed exploiteerden en omdat er ook altijd content in stond zoals onze eigen shows. Dus als je naar mij kijkt, moet je kijken naar twee dingen. Wat zijn onze zalen waard en wat is Music Hall Promotions waard? Ook al is Promotions niet minder waard, onze zalen zijn goud waard. Dat is eigenlijk the big picture. Dus je moet het langs de beide kanten bekijken. Nu we volop de focus hebben gelegd op het internationaliseren en op Music Hall Promoties, zie je ook dat zowel onze zalen apart staan en dat Music Hall Promotions ook goed draait.

Mag ik stellen dat Music Hall Promotions en Beat International nv uw zorgenkindjes zijn?

Absoluut. Nog anders gesteld, had ik Music Hall Promotions en Beat International nv niet gehad, dan had ik al lang giga miljonair geweest, maar dat heeft mij nooit echt geïnteresseerd. Dat waren voor mij gewoon tools en middelen. Mijn hart en ziel liggen nog steeds bij het creëren en produceren van producties. Bij Charlie Chaplin vragen mensen mij of dat zo'n musical wel de moeite is. Maar ik voel, weet en denk dat dit een gigantisch goede musical gaat worden. Maar het is zoals altijd, het kan erop of eronder zijn. Het produceren in Vlaanderen is altijd een groot risico dat nu weliswaar met de uitbreiding van de tax shelter voor de podiumkunsten aanzienlijk vermindert.

U hebt wel al vaker op het randje van faillissement gebengeld. In 2001 bijvoorbeeld toen u net op tijd nog een lening wist te strikken bij Artesia Bank voor Music Hall Group. Maar de NV Music Hall (ondernemingsnummer 0433.231.989) ging in 2004 ook effectief failliet met zo'n zes miljoen euro schulden. Hoe voelt dat als ondernemer om door zo'n lastige periode te gaan, de boeken neer te moeten leggen in 2004 en 11 jaar later opnieuw die confrontatie te moeten aangaan met de Rechtbank van Koophandel?

Sowieso is dat lastig. Hilton kreeg ooit dezelfde vraag. Er waren drie vennootschappen van hem failliet gegaan. Hij antwoordde: 'Zou je me niet beter feliciteren?' Hij had 100 bedrijven waarvan er nu drie failliet gegaan waren, dus 97 maakten winst en betaalden belastingen. Hij had het gevoel dat hij dan toch goed bezig was. Had ik enkel Music Hall Promotions gehad en had dat altijd op het randje van het moeilijke en het lastige gebengeld, dan had ik er al lang de brui aan gegeven. Daar ben ik absoluut zeker van. Maar omdat ik bezig was met andere activiteiten, vooral met de zaalexplotaties die wel heel lucratief en rendabel waren en zijn, ben ik eigenlijk altijd blijven gaan.

Wat ik wel nog altijd fundamenteel oneerlijk vind als misschien koppige West-Vlaming, is dat in klein Vlaanderen de ene helft zwaar gesubsidieerd wordt en de andere helft zijn plan moet trekken. Als Mozart vandaag geboren zou zijn, dan zou hij musicals maken. Moest Webber twee eeuwen geleden geboren zijn, dan

maakte hij operettes. Wat is het verschil tussen een opera en een musical? Er is absoluut geen verschil. Gelukkig met die tax shelter zal er nu een alternatieve subsidiëring ontstaan waardoor je niet meer op de bank moet gaan zitten. Nu zou het wel eens kunnen gebeuren dat, net zoals bij de film, mensen vanuit de wereld naar hier komen om musicals te maken.

Hoe je het dus ook draait of keert. Financiële problemen en Music Hall blijken haast synoniem te zijn geworden. Hoe geraakt u ooit nog van dat negatieve imago af? Zodat u kan focussen op waar het om zou moeten draaien: de beleving van de theater- en musicalliefhebber?

Zolang de overheid niet aanvaardde dat een musical maken even duur is en evenveel mensen tewerkstelt als een opera, maar geen subsidies krijgt wetende dat onze markt veel te klein is om rendabel te kunnen draaien zonder overheidssteun, is dat een hele moeilijke en eigenlijk ondoenbaar.

Van een negatief imago lig ik totaal niet wakker. Ik weet ook dat ik de enige ben die dat doet. Je kan naar mij kijken alsof ik een ezel ben of alsof ik een moedige mens ben.

Musical van Vlaanderen/Theater Publiek

Musical van Vlaanderen werd gesubsidieerd door de Vlaamse overheid wat al eens tegen de borst stootte van Studio 100. Hoe is jullie relatie nu?

Vandaag uitstekend en ik denk voor de toekomst ook. Onze relatie is inderdaad vertroebeld geweest. Ik ben begonnen met musicals en ben gaan praten met VTM. Mijn mede-aandeelhouder is tevens 50% aandeelhouder van VTM, en ik maakte met Music Hall en VTM een joint venture waarmee we producties en musicals maakten. Studio 100 is daar achteraan gekomen. Gert Verhulst en Hans Bourlon kwamen van de VRT. Op een dag zei Gert dat ze op zichzelf gingen beginnen en dat ze de hond (Samson nvdr.) gingen meepakken. Het was dus een VRT gegeven dat ze meenamen om in de privé op te starten. Daarna zijn ze ook gaan praten met VTM. Studio 100 koos voor televisie en film. De live was bij hen eerder een spin-off niettegenstaande hun '1418', 'Daens' en nu recent de K3 show mega successen werden, maar dat is niet hun core business. Trouwens, ze hebben drie tot vier jaar geleden hun live divisie volledig ondergebracht onder hun televisieafdeling. Ze maken bijvoorbeeld van Wickie de Viking een televisieprogramma, maken er daarna een film van die voor 110% gesubsidieerd en geprefinancierd is alvorens de productie te starten en ze gaan er vervolgens mee on the road als live act. Ze weten ook dat live entertainment zonder subsidies geen moneymaker is. Het probleem dat ik heb met mijn live, kennen zij ook. En ze hebben gelijk.

Op een bepaald moment heb ik subsidies aangevraagd en Hans Bourlon deed dat ook. Iedereen is vrij om dat te doen. Hans nodigde mij uit op de koffie bij hem. We kwamen goed overeen, de twee grote van Vlaanderen in onze nichesector. De dag nadien kwamen de subsidiëringadviezen uit en ik kreeg een positief advies op mijn voorstel en Hans een negatief. Hij was toen heel kwaad. Ondertussen is dat allemaal uitgepraat, maar Hans kon niet verdragen dat wij wel opnieuw subsidies zouden krijgen en zij opnieuw niet. We hadden toen net drie jaar subsidies gekregen van Bert Anciaux. Hans vond dat concurrentievervalsing. Dat kon toch niet dat van de twee partijen in Vlaanderen die live theaterentertainment brengen de ene subsidies krijgt en de andere niet.

Studio 100 is, laat ons eerlijk zijn, een puur commercieel product dat op basis van merchandising werkt. Zij werden in die discussie nogal gevolgd door de linkse pers zoals De Morgen. Velen vonden dat heel leuk. Aan de ene kant de gesubsidieerde sector en aan de andere kant de linkse pers en Hans Bourlon die elkaar vonden in de strijd tegen de gesubsidieerde Allaert. Er zijn heel wat discussies over ontstaan die breed werden uitgesmeerd in de pers. We hebben ons na afloop eigenlijk afgevraagd waar dit nu eigenlijk over ging. Als je niet akkoord bent dat je subsidies



wel of niet kunt krijgen, dan moet je die ook niet aanvragen. Dat je niet kan verdragen dat iemand subsidies krijgt (terwijl je er zelf ook geen aanvraagt omdat dat oneerlijke concurrentie creëert) kan ik begrijpen. Je kan ontgoocheld zijn als je subsidies aanvraagt maar ernaast grijpt terwijl uw concurrent er wel krijgt, maar niet kwaad. Nu is dat allemaal uitgepraat en off the record. We zijn terug vrienden.

Musical van Vlaanderen kreeg in 2014 een andere structuur met de naam Theater Publiek en onder artistieke leiding van Stany Crets. U deed dus een stap opzij. Waarom werden die beslissingen genomen?

Omdat ik op dat ogenblik qua perceptie in troebel water zat door datgene wat Hans Bourlon in de pers had gezegd en waar ik overigens niet publiekelijk op gereageerd heb. Dat heeft een week geduurd. Die heisa gebeurde net in de aanloop naar de subsidies en toen heeft de politiek gezegd dat ze met die uitspraken niet opnieuw subsidies konden geven aan Musical van Vlaanderen. Het werd dus een politiek spel. Toen heb ik mij teruggetrokken uit dat debat want er werd gewoon op de man gespeeld. Musical van Vlaanderen heeft alle afspraken met de overheid gevolgd en alles laten nazien. Daar waren vraagtekens bij, geen probleem. We hebben drie verschillende revisorenkantoren gevraagd om te komen kijken naar onze cijfers. Zij hebben elke factuur omgedraaid en elke inkomstenstroom en beweging bekeken en hebben gezien dat Music Hall Promotions altijd de vzw Musical van Vlaanderen geholpen heeft en niet omgekeerd zoals er beweerd werd. Zij hebben dat alle drie bevestigd op de rechtbank, maar in de pers en het parlement werd anders geroepen. De subsidies konden niet gegeven worden en toen heb ik beslist om een stap achteruit te zetten. Uiteindelijk heeft Theater Publiek toch geen subsidies gekregen ook al was ik weg. Dat paste natuurlijk goed in het politieke kraam want als de subsidiepot kleiner wordt en je hebt een halve reden om er eentje uit te bonjournen, dan komt dat goed uit. Dat was trouwens de reden waarom ik mij had teruggetrokken.

Maakt Stany Crets nog deel uit van Theater Publiek?

Nee. Laat ons zeggen dat Stany Crets en de andere mensen die daar rondliepen wel zouden gebleven zijn moesten ze subsidies gekregen hebben, maar dat was dus niet het geval. Ik heb gezegd dat ik geen geld meer op tafel zou leggen en achter mij was er niemand meer dus was het gedaan.

Vzw Theater Publiek zat eind 2014 op een over te dragen verlies van 630.044 euro. Opnieuw duiken er dus cijfers op die in het rood gaan!

Wij hebben die gedekt met Music Hall. Dat was eigenlijk het laatste wat ik gedaan heb voor de vzw. Er was daar een zeer sterke raad van bestuur, maar als puntje bij paaltje kwam, werd de subsidiekraan drastisch toegedraaid doch het sociaal passief (de ontslagpremies van de medewerkers) liep onherroepelijk door. Als je werkt met subsidies, en dat is een fout in het subsidiëringsmechanisme, en die verdwijnen abrupt na drie jaar, dan is je bloed afgesneden en kan je de mensen niet uitbetalen. Die kosten (het sociaal passief) liepen dus door en er ontstond een put en die hebben wij gedelgd met Music Hall. Als je de zalen van de Music Hall Groep en Music Hall Promotions optelt, dan is dit een zeer rendabele groep. Music Hall Promotions alleen was het lelijke eendje.

Als producent

Zelfs uw grootste succes: Les Misérables in Stadsschouwburg Antwerpen in 1998 en 1999 wordt u niet gegund. 5 Miljoen Belgische frank kreeg de vzw My First Musical van de Nationale Loterij waardoor schoolgroepen goedkoper naar de voorstelling konden gaan. Het verlies aan inkomsten kon Music Hall nv recupereren uit het geld van deze vzw luidt het.

'The Phantom of the Opera' is mijn grootste succes (lachend). Nee helemaal niet. Wij hebben een eigen stichting die de Music Hall Foundation heet. Een bedrijf kan daar geld aan geven en krijgt daar in return een aantal tickets of loges voor. Heel normaal.

Als ze dat doen via de Foundation, beloven wij dat wij dat geld zullen gebruiken om te geven aan de kansarmen en aan de scholen. Dat betekent dat wij in samenwerking met de OCMW's van de grote steden, de Nationale Loterij en de participatie van Vlaanderen op jaarbasis zo een 20.000 kansarmen gratis naar het theater brengen. Twee, dat we scholen aanbieden om voor acht, negen of tien euro langs te komen, dus tegen een sterk verlaagd tarief. Het is de Foundation die het verschil bijlegt. Die betaalt het ticket van de kansarmen en die 80% voor de scholen. In totaal zijn dat zo een 30.000 kansarmen en leerlingen op jaarbasis die we op die manier naar het theater brengen. Dat is iets waar ik eigenlijk nooit over spreek omdat ik vind dat je dat niet aan de grote klok moet hangen.

Er is nog een tweede reden. Als ik een musical maak, engageer ik een zangeres die geacht wordt om acht keer per week te spelen. Vlaanderen is daarvoor te klein want ik krijg mijn zaal waarschijnlijk maar drie of vier keer vol. Ik kan dan twee dingen doen. Ik kan zeggen dat ze thuis mag blijven. Ze wordt toch doorbetaald want ze heeft een contract. Of ik kan zeggen dat we die vier voorstellingen dat ze normaal niet moet spelen, toch gaan doen. We gaan spelen voor diegenen die het niet kunnen betalen. Ik moet dan alleen zeer goed bewaken dat diegenen die het kunnen betalen daar niet van profiteren. Dat ze gratis binnen proberen te komen in plaats van aan 40 euro.

Schoolvoorstellingen, tijdens de week, dat is gemakkelijk. Het zijn allemaal leerlingen. De voorstellingen voor het OCMW doen we ook vaak in de week want die hebben meestal geen werk. Dat zijn hele mooie en warme voorstellingen. Dat vinden de artiesten ook. Op die manier kost het Music Hall geen geld. Ik moet die zangeres niet méér betalen omdat ze acht keer per week speelt want dat staat toch al in haar contract. Je kan dat vergelijken met een vliegtuig. Als een vliegtuig vertrekt en er zijn nog tien plaatsen vrij dan kan je daar een kansarme een onvergetelijke dienst mee bewijzen, en dat zal niet meer of minder kosten. Op die manier helpen wij toch zo een 30.000 mensen op jaarbasis. Een alleenstaande man of vrouw met drie kinderen kan geen 200 euro betalen om met vier naar het theater te gaan. Het is voor die mensen dat we het doen.

Hoe geraakt u aan die grote licenties zoals die van 'Les Misérables'?

Dat is een kwestie van onderhandelen op twee fronten. Onderhandelen over de licentie enerzijds, maar er wordt vooral onderhandeld over de content: waar, wanneer, met welke cast, met welk creative team, etc. Men heeft weinig goesting om zo maar licenties te geven. De licentiegevers willen het juiste theater, de musical moet de juiste promotie krijgen en de promotor moet voor alles over de juiste kwaliteit waken. Een grote musicallicentie is eigenlijk een gigantisch logboek van voorwaarden die moeten vervuld worden. Het ergste wat er kan gebeuren voor de licentiegever, is dat hij een licentie geeft die mislukt. Je moet een titel te allen tijde koesteren en een musical in een lokale taal moet goed gemaakt én gepromoot worden. Een musical in de 'local language' slaat trouwens altijd beter aan. Dat draait bij ons ook tien keer beter in het Vlaams dan dat je het in het Engels zou brengen. Dat is gewoon zo.

Waarom? Omdat het dan gebeurt met Vlaamse mensen en de pers daar ook altijd op vliegt. Het is dan iets van hier terwijl een trein die vanuit het buitenland passeert, kortstondig is. De licentieuitreikers weten dat ook. Je ziet dan ook dat in die wereld de licenties altijd aan dezelfde partijen gegeven worden. In Nederland is dat Joop van den Ende en in België is dat Music Hall. Er zijn heel weinig spelers. Noem mij maar eens iemand die hetzelfde doet als wij in Vlaanderen? Studio 100 die maakt types, kinderaanimeatie, en die maken als spin-off een musical. Zoals Maya De Bij of Wickie de Viking of Kabouter Plop. Het zijn altijd types, televisie, film en dan spin-off live. Dat is bijna altijd eigen content dus daarvoor moeten ze aan niemand de rechten vragen. Wij hebben altijd gekozen voor de live entertainment. We proberen

het beste van de wereld naar België te brengen als eigen producties in onze Vlaamse taal. Het is een heel moeilijke sector, maar buiten ons zie ik hier niemand die het structureel doet.

Er is ook geregeld kritiek uit de sector dat jullie Nederlandse producties inkopen en vervolgens enkele BV's op de affiche zetten om te verkopen ten koste van de kwaliteit cf Sound of Music met Kurt Rogiers, Grease,...

Daar heb je een punt. 'The Sound of Music' hebben wij gemaakt in coproductie met de Nederlanders van V&V Entertainment van Albert Verlinde en ik vond dat die productie oké was. Het was een kwestie van een gezamenlijke cast, helft Vlaams en helft Nederlands, waarbij de hoofdcast lokaal zou zijn. Dat betekent dat de mensen aan de top in Vlaanderen Vlaams zouden zijn en in Nederland Nederlands. Je moet daarvoor goed kijken naar wie je cast. Als je die neemt, zal het heel goed zijn, maar zal het niet verkopen. Als we die nemen en eraan werken, zal het misschien wel goed zijn.

Kurt heeft dat zeer goed geacteerd, maar die zong niet geweldig. Onwaarschijnlijk veel aan gewerkt, maar dat is niet helemaal goed gekomen. Hij slaagde er wel in om het weg te spelen. Je moet geen superzanger zijn, maar je kan ook iets heel rakend en juist spreek-zingen. Vanaf het moment dat je vals begint te zingen, is dat natuurlijk wel iets anders en ga je uit de bocht. Dat bleef nog onder controle, maar we gaan nu niet verdoezelen dat Kurt Rogiers geen Hans Peter Janssens is, dDat dat qua zangkwaliteit een zeer groot verschil was. Maar Kurt is dan weer een fantastisch acteur.

Absoluut, maar langs de andere kant was Kurt Rogiers een publiekslieveling en werd die geadoreerd door het publiek. Hij kreeg altijd zijn staande ovatie op het einde. Hij is een beter acteur, dan zanger.. Albert Verlinde en ik hebben daar veel over gediscussieerd.

Worden er dan vooral BV's gecast om het Vlaamse publiek te lokken?

Absoluut. Ik ga dat niet onder stoelen of banken steken. Als je bekende mensen in je hoofdcast steekt, ga je altijd gemakkelijker meer publiek halen. Dat is gewoon zo. Ik heb niets tegen BV's op voorwaarde dat ze goed gecast zijn en dat het allemaal klopt. Els De Schepper in 'Piaf' was er bonk op. Dat was Piaf reborn. Het was zo goed gezongen én geacteerd. Dat was een pareltje van een productie. Je kunt nooit niet beter casten dan dat. Dus als het klopt en als het goed is, is dat prima. Ik wil het ook omdraaien: het is niet omdat je een BV bent, dat je het niet kunt verdienen. Als je BV bent en je wordt gecast en het is alleen maar om je bekendheid voor de ticketverkoop, dan is het niet goed.

Connect NV is een onderdeel van de Music Hall Groep. Zij spitsten zich toe op het organiseren van (bedrijfs)evenementen. Werd Connect NV uitsluitend opgericht voor bedrijfsevenementen zodat Music Hall zich kan concentreren op musical?

Voor een bedrijfsfeest moet alles piekfijn in orde zijn, de catering, rode loper, tenten, animatie... dat moet allemaal perfect zijn. Uiteindelijk hebben we beslist om die bedrijfsopdrachten niet meer onder de noemer Music Hall te plaatsen en daar een neutrale divisie voor te maken. Vandaar Connect NV. Het is wel nog steeds een 100% Music Hall activiteit, maar onder een andere paraplu en onder een andere noemer.

In 2015 moest Music Hall enkele belangrijke producties annuleren. In de paasvakantie ging 'The Wizard Of Oz' niet door en in de kersvakantie strandden de plannen voor 'Belle en het Beest'. Twee keer omwille van problemen met de productiepartner. Hoe is het zo ver kunnen komen?

Dat is een lastige geweest. Wij kregen de vraag van Andrew Lloyd Webber of we niet geïnteresseerd waren om een productie van 'The Wizard Of Oz' te doen in Parijs omdat ze geen vertrouwen hadden in die mensen in Parijs. Die partij had geen productie ervaring. Zo kwam dat op onze plateau terecht en zijn we beginnen

babbelen. Die mensen in Parijs wilden 'The Wizard Of Oz' presenteren: zij Frankrijk en wij wílden dat die productie (met hetzelfde decor en kostuums) ook in Vlaanderen en Nederland zou kunnen spelen. 80% van de speelrun zou in Frankrijk zijn, dus als het decor 100 wíldte dan zouden zij 80 betalen en wij 20. Dat was eigenlijk de basisafpraak.

Als we gingen casten, zouden we vooral kijken naar tweetalige Brusselaars want die moest je niet meer opnieuw opleiden voor wanneer we naar België zouden komen. Als we speelden in Frankrijk, konden we ook spelen in Brussel en de Franstalige markt in België bedienen. Uiteindelijk was het zo dat we gingen starten in de Olympia in Parijs. We hebben daar dan ongeveer veertien dagen gespeeld in het Frans. Dat was een topvoorstelling en we hebben daar hele goede perskritieken voor gekregen. Het Parijse publiek is daar ook echt in mee gegaan. Onmiddellijk de week daarop hebben we gespeeld in Vorst. We hebben dus wel gespeeld in België, maar enkel in het Frans want enkel die cast was klaar.

Het was de bedoeling om met die productie te gaan toeren in Frankrijk en tijdens die tournee zouden we onze Vlaamse acteurs opleiden, maar de Fransen trokken de stekker eruit na de Parijsrun. Niet omdat het slecht was, maar omdat ze de marketingkosten en zaalhuren wíldte niet konden betalen. Ze waren dus eigenlijk aan iets begonnen dat ze niet aankonden. We hebben Parijs en Brussel nog kunnen doen, maar dan zijn we moeten stoppen en was er geen toer. Als je stopt, zijn al je mensen weg. Het decor en de kostuums die we allemaal 'gefit' hadden, ging terug naar Troika Entertainment in Amerika en 'The Wizard Of Oz' is daar nu aan het toeren. Dat wil zeggen dat de kans om 'The Wizard of Oz' te vervlaamsen op een economisch verantwoordelijke manier weg is.

Bij 'Beauty and The Beast' was het omgekeerd. Het was zo dat Stage Entertainment Nederland 'The Beauty and The Beast' geprogrammeerd had vanaf de zomer van 2014 en ze dachten om die productie tot december 2015 te spelen. Ze gingen dus in Nederland spelen, daarna stoppen en naar Vlaanderen komen. We zouden dan opnieuw een Vlaamse hoofdcast gekozen hebben en die mensen in het decor in Scheveningen laten repeteren. Stage heeft toen echter beslist om de hele tournee uit de Hollandse theaters te halen (omdat de vele verhuiskosten te zwaar uitvielen) en enkel in hun eigen theater in Scheveningen te spelen. De bedoeling was dan dat het in Nederland zou beginnen in september 2014 en lopen tot november 2015 waardoor het dan aansluitend in december 2015 naar de Stadsschouwburg in Antwerpen en de Capitole in Gent zou komen. Het bleek dan dat de ticketing in Nederland niet goed liep waardoor ze maar wíldten spelen tot na de zomer van 2015. Dus wíldt weer hetzelfde, al die mensen die meewerkten aan die productie verdwenen naar andere activiteiten en 'The Beauty and The Beast' verpulverde. We konden de periode tussen september en de voorziene run in Antwerpen in de kerstvakantie niet overbruggen. Dat ging niet.

Daar tegenover staat 'Peter Pan'. Dat werd een groter succes met nu zelfs een wereldwijde tour. Hoe verklaart u dat succes?

Geld. Het is de eerste keer dat Music Hall er zo veel tegen gesmeten heeft. Wij hebben 9 miljoen betaald voor de productie, ongesubsidieerd. Ik heb eigenlijk de ingrediënten samen gelegd. wíldt, de productie bevat wereldbekende hits (zoals 'One Day I'll Fly Away' van Randy Crawford) die perfect passen in het verhaal van Peter Pan (they advance the story). Als dat nummer daar geïsoleerd staat en dat slaat nergens op, past dat niet, maar als die song het verhaal iets bijbrengt, dan heb je een goede reden om het te gebruiken. Dus kozen we om die wereldhits te nemen. Net zoals Baz Luhrman gedaan had in zijn muzikale film Moulin Rouge. Het is trouwens dezelfde Matt Dunkley die zowel voor Moulin Rouge als voor Peter Pan de arrangementen gemaakt heeft. Het bedingen van alle rechten heeft ons drie jaar licentiewerk gekost, maar we konden ze toch allemaal bekomen. Twee, een titel die

wereldwijd bekend is. Peter Pan is daarin een vrij makkelijke. Drie, de productie bevat uniek vliegwerk. Als je dat nog eens in een visuele filmwereld kunt stoppen, wat we deden, dan krijg je een zeer unieke belevenis. We zijn daarin zeer ver gegaan. In Brussel hebben we toen zwaar gescoord. Dat is ondertussen vijf jaar geleden. Het was een hele zware en dure productie, maar wel ons visitekaartje om naar het buitenland te gaan en om daar dan te kunnen spelen. En dat is gewoon zeer goed gelukt. Het geld en de focus, het was en is een fantastische productie. Als je voldoende geld hebt en je maakt het goed en kwalitatief, dan wordt je speeltijd veel langer. Het was ook cruciaal voor mij want als je naar het buitenland gaat, heb je maar één kans. Ofwel sturen ze je terug naar huis ofwel vragen ze je terug, maar het is ons zeer goed gelukt.

Nu hebben wij de kans om met Franco Dragone, die een onwaarschijnlijke regisseur en een wereldtalent is, te werken. Hij is ook de regisseur van de Céline Dion show in Vegas. Zakelijk zal hij misschien minder goed zijn (hij duikt op in de Panama Papers nvdr.), maar qua regie is hij absolute wereldtop. Ik heb eigenlijk voor de eerste keer Cirque Du Soleil naar Vlaanderen gehaald op de Antwerpse Zuiderdokken. Niemand kende dat. Alegria, Quidam en Saltimbanco waren de drie shows die Music Hall gepromoot heeft. Daarna is Franco weggegaan bij Cirque Du Soleil en ben ik met hem blijven samenwerken. Daarom wou Cirque Du Soleil niet meer samenwerken met mij en gingen zij naar andere promotoren. Ik heb altijd blijven samenwerken met Franco en als je ziet wat hij aan het doen is met zijn eigen producties bijvoorbeeld in China, Macau en Dubai, dat is waanzinnig.

Hoe moeilijk is het om als Belgische promotor wereldwijd je producties in zalen te krijgen?

Dat is immens moeilijk. Het is een kwestie van vliegen, gaan, overtuigen, doen en bewijzen, goede relaties opbouwen en terug mogen gaan. Voor mij is het mooiste Singapore. Ik was daar nog nooit geweest. Ze hebben daar de Sentosa (Resorts World Sentosa nvdr.) en het contact met hen zit goed. Zij kwamen op onze site terecht en waren onder de indruk van onze kwaliteit waardoor de interesse groeide. Ze namen contact op en wij gingen daar naartoe om te praten. Dat verliep zeer goed en succesvol. De dag nadat we er gespeeld hadden, kreeg Music Hall meteen de vraag wat we volgend jaar zouden brengen. Volgend seizoen gaan we inmiddels met onze derde productie terug kunnen gaan.

Hoe moeilijk is het? Het is zeer moeilijk en het is een lange weg. Je moet altijd eerst investeren vooraleer je kan beginnen spelen en doorspelen, maar het is nog veel belangrijker dat je klanten hebt en klanten kan behouden waardoor je kan teruggaan. Dat is een huzarenstuk.

Wie ziet u als de grote concurrent van de Music Hall Group?

In eerste instantie het Nederlandse Stage Entertainment. Joop van den Ende en John de Mol waren de twee grootste concurrenten op televisievlak in Frankrijk. Dat zijn Nederlanders. Op een dag gaan die samen eten en beslissen ze om Joop van den Ende TV-Producties en John de Mol Producties te fusioneren tot Endemol. Drie maanden later gaan ze daarmee naar de beurs en verkopen ze 49% van hun aandelen. Daarna maakte John de Mol 'Big Brother' en dat was een ongekend succes wereldwijd. Zes maanden later verkochten ze samen hun 51% aan Telefónica (Spaans telecommunicatiebedrijf nvdr.) voor 2 miljard. Joop kreeg 1 miljard en John kreeg 1 miljard. Als je 1 miljard euro op je rekening hebt staan, dan zijn je interesten meer waard dan heel de subsidiepot van de Vlaamse minister van Cultuur en dan heb je geld en macht. Op tien jaar tijd heeft Joop zo een 25 theaters gebouwd en verbouwd met Stage Entertainment. In Frankfurt, Parijs, Moskou! Hij heeft zich in Europa kunnen inwerken. Als je dan vraagt wie mijn grote concurrenten zijn, kan ik mij niet vergelijken met hem want hij is zo een grote en sterke reus, maar Vlaanderen heeft hij nooit kunnen pakken.



Ik herinner mij dat ik met 'Les Misérables' finaal de deal rond had met Cameron Mackintosh (producent van Les Misérables, Phantom of the Opera, Cats, en andere hitmusicals nvdr.). Joop belde mij, kwam bij mij binnen en begon onmiddellijk te roepen dat het ondenkbaar en onaanvaardbaar was dat iemand zonder ervaring zoiets zou brengen in Vlaanderen. Hij vond dat dat met hem moest gebeuren. Hij vond dat Vlaanderen omwille van zijn gelijke taal als een deel van Nederland moest gelden. Ik heb gezegd dat ik van Vlaanderen was en dat ik dat hier zelf op mijn eigen manier zou doen. Hij is dan naar buiten gestormd en na drie minuten kwam hij terug binnen, poeslief. Hij excuseerde zich en wou een napoleontische deal maken. Als hij naar Vlaanderen kwam, zou hij dat via mij doen en als ik naar Nederland kwam, zou ik dat via hem doen. Vanaf dat moment is hij mijn grote sterke bondgenoot geworden. Stage Entertainment is één van de grote, maar aangezien wij nu aan het verschuiven zijn van promotor, dus andere licenties vervlaamsen, naar ontwikkelaar en producent met eigen content moeten we nu ook onze eigen licenties uitschrijven. We zijn dus een beetje aan het opschuiven. We waren vroeger vooral een Joop van den Ende in het klein, maar zijn nu een beetje aan het opschuiven naar een Cameron Mackintosh en Webber (ook in het klein uiteraard), hoewel die laatste wel echt een genie is met zijn productiemaatschappij The Really Useful Group. We worden dus minder promotor en meer internationale producent.

Wat zijn de sterktes, zwaktes, opportuniteiten en uitdagingen voor de Musical Hall Group?

De SWOT-analyse is eigenlijk vrij eenvoudig. Een Berlijnse muur tussen ons vastgoed en de operations. Die is gebouwd en dat vastgoed wordt geëxploiteerd door het Sportpaleis. We moeten maken dat we met dat geld de oorlogskassen kunnen bijvullen en vermijden dat we dat geld in putten moeten steken van Music Hall Promotions. Dus een Berlijnse muur en maken dat Music Hall Promotions rendabel en gezond kan zijn. Promotions was twintig jaar lang de zwakste schakel van de groep. We hebben daarna met Musical van Vlaanderen drie goede jaren gehad toen we wel subsidies kregen, en nu de tax shelter uitbreiding eraan komt ziet de toekomst van Music Hall Promotions er uitstekend uit.

Mijn grootste uitdaging is om geen Vlaamse producent te zijn, maar om een wereldspeler te worden. Ik moet niet de grootste zijn, maar gewoon een goede wereldspeler. Liefst met zoveel mogelijk Vlamingen die gewoon kunnen meegaan, wat we nu aan het doen zijn. Wat is het gevaar? De budgetten onder controle houden. Nu moet ik zeggen dat we één, internationaal toch aan het lukken zijn, twee, dat de tax shelter er komt en drie, dat we door te focussen op een bepaald luik met minder mensen veel meer doen. Vroeger was onze aandacht veel te veel gespreid. Dat was wel een uitdaging voor ons. Focus, goede keuzes maken, binnen budgetten promoten en produceren en vooral proberen te internationaliseren. Wat is onze zwakte? Mensen en structuren. Voor mij is het belangrijk om zeer hands on te zijn met een aantal sterke mensen zodat ik altijd voeling heb met de plateau. Ik wil dus niet hoeven vragen wie wie is. Nee, ik wil graag kort op de bal kunnen spelen dus we mogen niet te groot worden. En de goede mensen, dat is het kapitaal van dit bedrijf. Dus niet enkel de acteurs, maar ook en vooral de mensen achter de schermen.

Wat ligt er nog in het verschiet? Wat wil u nog graag bereiken met de groep?

Ik wil één, een internationale speler worden met goede en eigen content. Een mooie portefeuille van producties hebben die we kunnen plaatsen in de wereld met een sterk equipe. Dat is mijn grootste droom contentgewijs. Daarnaast heb ik nog één droom en dat is de ideale theaterzaal in Brussel bouwen. Een Albert Hall in Brussel (dromerig). Ik weet perfect hoe dat moet en hoe dat kan, maar het is een stille wens. We zien wel.

< Caro Dralants >