

Popmuziek in Vlaanderen!?

HET GROOT BEDRIJF

Het recente muziekdecreet (1998) zet de deur op een kier voor andere genres dan klassieke muziek.

Wat gebeurt er wanneer een commercieel georganiseerd muziekgenre als de popmuziek de gesubsidieerde wereld binnentuimelt?

Koen Gisen en Marleen Baeten spraken begin april met Teddy Hillaert, manager van o.a. Zita Swoon, de eerste gesubsidieerde popgroep in Vlaanderen.

Cowboy- en andere verhalen uit een avontuurlijke branche

Teddy Hillaert is manager van professie, en dan nog wel in de popmuziek, een sector waar de cowboyverhalen schering en inslag zijn. Tot zijn protégés behoren onder andere Zita Swoon, de ophefmakende band van voormalig DEUS-bassist Stef Kamil Carlens, en de éénvrouwsformatie van Rock-Rallyfinaliste en actrice An Pierlé. Ook 'grote' acts als het Portugese Madredeus en vroeger Zap Mama mogen en mochten op zijn diensten rekenen. Onlangs sleepte hij een heuse primeur in de wacht: 'zijn' groep Zita Swoon kreeg een erkenning én een subsidie via het nieuwe muziekdecreet.

De popmuziek staat alom bekend als een weinig 'georganiseerde' sector – hoe kan het ook anders, wegens louter commercieel georiënteerd – waarin de artiest zelf dikwijls niet de best vertegenwoordigde partij is. En daar gaat men nog prat op ook! Een wereld van 'winners' of 'losers', een predikaat dat meestal wordt 'verdiend' door mee- of tegenvallende cd-verkoopcijfers. Twee categorieën, met daar schijnbaar weinig of niets tussenin. Een naar theaternormen redelijk vreemd landschap.

Maar in die ongeorganiseerdheid en min of meer gekoesterde chaos zou wel eens een klein beetje verandering kunnen komen, sinds een aantal popartiesten in aanmerking meent te komen voor overheidssubsidie en die overheid nu ook voorziet in een muziekdecreet waar popmuzikanten plots welkom zijn. Dat komt niet echt 'out of the blue', want de popsector in Vlaanderen bloeit als nooit tevoren. Het internationale succes van DEUS, Zita Swoon, Hooverphonic en anderen, heeft zelfs een behoorlijk hoerafeertje veroorzaakt in de Vlaamse popmuziekcène. Een gesprek met een be-

voorrecht getuige over het wel en wee in een snel evoluerende sector. Wij gooiden het volgende balletje op: Is die hausse terecht? Is er nu meer talent dan vroeger? En, niet onbelangrijk, brengt het méér op?

Hillaert: Meer talent dan vroeger? Neen, ik denk alleen dat jonge gasten zich tegenwoordig beter organiseren en informeren. Ze weten sneller hun weg te vinden naar een platencontract, naar 'het huis in Werchter' (Rock Werchter, nvdr) of naar andere boekingskantoren. Talent heeft altijd bestaan. Grappig, gisteren een disco-cd gekocht in Londen, en daar staat een nummer op van Two Man Sound, de vroegere band van Lou Depryck, dat in 1979 in Engeland in de top-40 heeft gestaan. Wist jij dat? Ook toen zaten wij met popartiesten in het buitenland. Alleen waren de media daar toen niet zo fier over. Ik vind dat ze nu eigenlijk aan het *overhyped* zijn.

En nochtans – dat mag je aan al mijn Belgische collega's vragen – iedereen scheurt nog steeds zijn broek aan Belgische popmuziek – ik heb het hier niet over de Helmut Lotti's en zo. Het exporteren van rockmuziek kost enorm veel. Als manager gaat je investering ook veel dieper dan pakweg die van een agent. Een agent boekt en krijgt zijn commissie, dat is een parking. Voor een manager is de kans op een return die evenredig is aan zijn tijdsinvestering vrijwel nihil. Het is ook heel arbeidsintensief. Je moet altijd beschikbaar zijn en je aanwezigheid wordt dikwijls verwacht. Tel dat eens op hé, je tijd, je bureau, kosten... Voor je dat terugverdiend, moet je al een artiest van een stevig kaliber hebben. In de praktijk krijg je zelfs

zelden de kans om ook maar *break-even* te geraken. Kijk maar naar DEUS, een groot verhaal, maar DEUS is 'underrecouped', langs alle kanten. Zita Swoon is ook een mooi verhaal aan het worden, maar we zijn nog steeds erg verlieslatend.

Management

Hillaert: Management is kiezen voor één of een paar artiesten en die met alle denkbare middelen proberen zo ver mogelijk te krijgen, hen daar te houden, hen proberen te beschermen tegen de industrie, maar ook proberen om hen de goede kanten van die industrie te laten ervaren. Een artiest wil natuurlijk zijn of haar cd wereldkundig maken, op zijn of haar manier. Wanneer de platenmaatschappij dat niet op dezelfde manier ziet, is het ook de taak van de manager om die twee visies – de commerciële en de artistieke – proberen samen te brengen. En verder ben je bezig met contractonderhandelingen, met muziekkuitgevers, publiciteitsbedrijven, buitenlandse agenten, bookers, festivals,... Een verbinding zijn tussen de artiest en een zakelijke-belangenbehartiger. Een zakelijke structuur opzetten, dat kan heel klein zijn, een vzw met een goede boekhouder naast de artiest. En de artiest in contact brengen met een advocaat waar hij of zij zich goed bij voelt. Als je begint, moet je namelijk een structuur hebben, vooral om boekhoudkundige redenen. Dat kan een vzw zijn, of, als die carrière echt een expansie krijgt, zoals nu bij Zita Swoon of vroeger bij Zap Mama, een bvba naast de vzw. De vzw is bij Zita Swoon nu bijvoorbeeld de contactpersoon met de overheden, want we zijn nu gesubsidieerd en een bvba kán niet gesubsidieerd worden. De bvba houdt zich bij-