

### De financiële problematiek

DE CORTE: Onze financiële problematiek is veel ernstiger dan die van de KVS: wij hebben een deficit dat twee keer zo groot is, nl. zo'n 2 miljoen euro. Wat er met de *Rocky Horror Show* is gebeurd, heb ik in De Standaard 'reversed sponsorship' genoemd. Die productie is hier door ons gemaakt en heeft succes gekend. Of we die productie hadden moeten maken, of dat artistiek verantwoord was, is niet meer aan de orde. Een commerciële entiteit blijkt geïnteresseerd te zijn in dat product. Dan kan je twee dingen doen. Of je zegt: speel het maar; dan ga je twee jaar later kijken en vind je dat heel erg omdat die productie niet meer het artistiek niveau haalt die ze had. Of je zegt: we spelen het zelf, waardoor je op een bepaald moment een sterke hypotheek legt op je eigenlijke kerntaak van repertoiretheater. Er is een tussenoplossing: je wil de artistieke kwaliteiten van de productie vrijwaren en ze toch verder spelen, dan zoek je een samenwerking met een andere partner. Toevallig gaat het hier om een commerciële entiteit (Music Hall van Geert

Allaert), maar het had b.v. ook de musicalafdeling van het Koninklijk Ballet van Vlaanderen kunnen zijn. Door dat soort verbintenis kunnen wij een stuk terugverdienen van wat we erin gestoken hebben en dat herinvesteren in onze kerntaak en in het delgen van ons deficit. De term 'verkoop' is in deze transactie in feite niet het juiste woord. Het gaat meer om een uitkoop. Wij spelen die voorstelling vijftien keer in de Stadsschouwburg in Antwerpen met de (bijna) integrale cast van voorheen. Hiervoor krijgen wij een uitkoopsom. De organisator neemt het commerciële risico en hoopt dat wat hij binnenkrijgt méér is dan de uitkoopsom. We geven een potentiële meerwaarde uit handen maar we vermijden een financieel risico of zelfs debâcle. Of dit voor herhaling vatbaar is? Moeilijk. Ik zie ons in de toekomst niet direct een musical produceren. Indien wél, dan zeker niet met een commerciële partner, precies om – zoals nu – de artistieke kwaliteit te vrijwaren. Met zo'n commerciële partner kom je al gauw in discussies als 'is dit wel nodig?' of 'moet dat allemaal zoveel kosten?' en ga je

artistieke toegevingen doen. Als er b.v. een bank was geweest die 20 voorstellingen had uitgekocht dan zouden we een zelfde financiële deal hebben gemaakt en zou je dezelfde ethische bezwaren kunnen hebben: zij doen dat ook om hun klanten uit te nodigen, om geld te verdienen, enz. Dit is géén voorbeeld van privé-publieke samenwerking, maar eerder de omkering ervan. In een privé-publieke samenwerking zie je meestal dat als het misloopt de publieke sector ervoor opdraait en als er winst wordt gemaakt die door de privé wordt opgestreken. In ons geval wordt de helft van het bedrag door Music Hall vooraf betaald en is de andere helft gedekt door bankgaranties. Je mag 'grote projecten' niet uitsluitend in handen van de privé-sector geven. We hebben de artistieke kwaliteit van die productie verdedigd toen ze gemaakt werd; dan moeten we nu toch niet ons eigen kind gaan verloothenen? ●

Diep in de aarde, dieper in uw gat PUBLIEKSTHEATER GENT & KVS/DE BOTTELARIJ FOTO ISABEL DEVOS

