

POP ♦ RIVALITEIT TUSSEN WINKELKETENS DOET PLATENVERKOOP PIEKEN

Is 12 euro voor de nieuwe cd van Sioen niet te weinig?

Het gaat goed met Sioen. *Ease Your Mind*, de tweede cd van de zanger, ging in twee dagen al 10.000 keer over de toonbank en stormde de Ultratop binnen op de zesde plaats. ‘Concurrentievervalsing’, beweert Werner Dewachter van het Petrol-label. ‘De plaat wordt tegen minder dan 12 euro in de detailhandel verkocht. Als dát de nieuwe norm wordt, kunnen kleine platenfirma’s als de onze nooit meer winstgevend zijn.’ Tom Declercq van het gewraakte Keremos doet die aantijgingen af als onzin.

BRUSSEL
Eigen berichtgeving
Dirk Steenhaut

‘De lage prijszetting van de Sioen-cd is een kaakslag voor alle independents én majors die nog investeren in lokaal talent’, stelt Werner Dewachter, labelmanager van het bedrijfje Petrol, dat aan de oorsprong ligt van het recente succes van artiesten als Flip Kowlier, Gabriel Rios en Stash. ‘Let op, ik ben de laatste om Sioen zijn succes te misgunnen. Ik vind ook dat zijn management annex platenmaatschappij uitstekend werk verricht. Alleen heeft Keremos vorige maand een fikse bedrag aan overheidssubsidies uit de brand gesleept. Dat maakt het voor dat bedrijfje mogelijk op zo’n spectaculaire manier de prijzen van zijn cd’s te verlagen, omdat het per release nu minder winst hoeft te maken. Als dit de nieuwe tendens wordt, houd ik mijn hart vast. Want dan mogen kleine platenfirma’s die zonder subsidie trachten te overleven binnenkort wel inpakken. ‘Onze winstmarges zijn nu al zo klein: iedere cd die we uitbrengen, brengt financiële risico’s mee, zeker als je hoogwaardige producties wilt blijven afleveren. Doordat Keremos *Ease Your Mind* haast tegen dumpingprijzen aanbiedt, wordt de vrije markt ondermijnd. En het ironische is dat de overheid die onbezonnen daad onrechtstreeks sponsort. ‘Begrijp me niet verkeerd, ik hou hier zeker geen pleidooi tegen subsidies. Ik betreur enkel dat die in dit geval hun doel voorbij-



■ Sioen: in twee dagen tijd al 10.000 ‘goedkope’ cd’s verkocht.

(Foto Alex Vanhee)

schieten. Een van de gevolgen van te laag geprijsde cd’s is trouwens dat er ook nog eens minder BTW-inkomsten in de staatskas terechtkomen. Een foute boel, kortom.’ Tom Declercq van Keremos noemt Dewachters opmerkingen ongefundeerd en voelt zich door diens kritiek helemaal niet aan-

gesproken. ‘Kijk, wij hanteren een ppd (de prijs waartegen een platenmaatschappij een cd aan de kleinhandel aanbiedt, DS) van 9,5 euro. Dat is één euro meer dan bij Sioens vorige cd, *See You Naked* en normaal leidt dat tot een winkelprijs van 16 euro. Dat is een bewuste en doordachte keuze: voor het publiek dat wij

beogen mag het zeker niet méér zijn. De platenmarkt is in vijf jaar tijd met ruim 10 procent gedaald. Legaal downloaden komt niet echt van de grond en cd’s zijn vaak te duur in verhouding met de alternatieven die jongeren ter beschikking hebben. Mochten we een ppd van 12 à 13 euro hanteleren, dan zou de consument zo’n

20 à 21 euro moeten neertellen. Dat is onrealistisch. Maar uiteindelijk hebben wij als label weinig vat op de verkoopprijs. Het feit dat *Ease Your Mind* in veel winkels nog geen 12 euro kost, steunt op een initiatief van die winkels zelf. Overigens, de prijs varieert van plek tot plek: bij Carrefour kost hij, geloof ik, 14,99 euro, en

ik ben er zeker van dat hij in sommige kleinhandels nog duurder wordt verkocht.’ Maar waarom hebben een aantal ketens tot zo’n scherpe prijsstelling beslist? ‘Simpel’, zegt Declercq. ‘De vorige cd van Sioen heeft 20.000 stuks verkocht en voor de nieuwe waren er al 10.000 voornoteringen binnen. Dat is verdomd veel. Sommige verkopers wilden er met de eerste oplage dus keihard tegenaan en voerden onderling een soort prijzenslag. Keremos staat daar helemaal buiten, maar ik geef toe dat een en ander ons geen windeieren heeft gelegd.’

Werner Dewachter van Petrol-label vindt lage prijzen ‘concurrentievervalsing’

Ook de beschuldiging dat hij met overheidsgeld aan concurrentievervalsing zou doen, weet Tom Declercq probleemloos te weerleggen. ‘Keremos is een boekingskantoor, een management en een label in één. Met onze structurele subsidie, ten bedrage van 30.000 euro, mogen we al onze activiteiten financieren, met uitzondering van het label. Per cd-opname kun je wel een aparte projectsubsidie aanvragen. We hebben terzake trouwens enkele dossiers lopen, maar daar hebben we alsnog geen officiële reactie op. Hoe dan ook, aan ongeoorloofde praktijken hebben we ons niet bezondigd.

‘Zou de nieuwe cd van Sioen niet zo snel en zo hoog in de Ultratop zijn binnengekomen, mocht hij in de winkel 15 of 16 euro hebben gekost? Tja, dat valt moeilijk te bewijzen, niet?’