

GELD & GLAMOUR

WILL JENSEN

GELD & GLAMOUR

Een blik in de portemonnee van
BEKENDE VLAMINGEN

Standaard Uitgeverij

© 2012 Standaard Uitgeverij / WPG Uitgevers België nv, Mechelsesteenweg 203,
B-2018 Antwerpen en Will Jensen
www.standaarduitgeverij.be
info@standaarduitgeverij.be

Vertegenwoordiging in Nederland
WPG Uitgevers België
Herengracht 370/372
NL-1016 CH Amsterdam

Omslagontwerp: Dominic Van Heupen
Vormgeving binnenwerk: Aksent

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd,
opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige
vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of
op welke wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Ondanks alle zorg die aan de samenstelling van de uitgave werd besteed, kan de
redactie of de auteur noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele
schade die zou kunnen voortvloeien uit enige fout die in deze publicatie zou kunnen
voorkomen.

ISBN 978 90 02 25191 7
D/2012/0034/190
NUR 740

Inhoud

INLEIDING 9

TEST - Hoe rijk is rijk? 11

ZUURVERDIEND - Hoe hard moeten BV's zwoegen? 15

HARDE NOTEN - Hebben muzikanten het gemakkelijker? 41

LACHEN, GIEREN, BRULLEN - Hoeveel strijkt een stand-up-comedian op? 47

ANDERE WALLETJES - Hoe kunnen BV's bijverdienen? 51

KLEIN PIETJE - Hoe bouwde Huysentruyt zijn imperium op? 61

BOLLETJESKERMIS - Is de politiek een rendabele vluchtheuvel? 67

SANDWICHMAN - Zijn BV's geschikt als uithangbord? 75

STOKSTIJF - Zijn figuranten ook BV's? 79

GOEDBEDOELD - Hebben BV's een groot hart? 83

IN HET OOTJE - Schrijven BV's zelf hun boeken? 91

WABLIEFT? - Is BV zijn goed voor de gezondheid? 95

KROT & COMPAGNIE - Zijn BV's het slachtoffer van bezuinigingen? 101

AAN DE DOP - Kunnen BV's werkloos worden?	105
DUIZENDMAAL BEDROGEN - Loont het een manager te hebben?	111
BOEMAN - Zijn BV's bang van de fiscus?	119
VALLEN EN OPSTAAN - Maken BV's de juiste keuzes?	125
CONSUMINDEREN - Is consumptie het hoogste goed?	153
ONDER HET MES - Hoeveel kost plastische chirurgie?	163
BANKOVERVAL - Zijn banken te vertrouwen?	169
BESLUIT - Wat heeft dit boek ons bijgebracht?	179
DANKWOORD	181
REGISTER - Wie vind je waar?	183

Geld is niet alles.

Een man met 20 miljoen dollar
kan net zo gelukkig zijn
als een man met 21 miljoen dollar.

Jackie Gleason (1916-1987), Amerikaanse komiek

INLEIDING

Diep in ons hart zijn wij een dankbaar volkje. Veel dankbaarder dan wij geneigd zijn toe te geven. We prijzen ons zalig dat de krant alle dagen in de bus valt, want dat betekent dat stakingen of stroomuitval in de drukkerij geen roet in het eten hebben gegooid. We zijn de postbode dankbaar dat hij iedere week ons favoriete boekje bezorgt, want dat betekent dat hij niet gehinderd is door regen, sneeuw, ijsel of andere natuurverschijnselen. We branden een kaars voor de Heilige Barbara, patroonheilige van de spuitgasten, omdat de beeldbuis van ons tv-toestel niet oververhit is geraakt en met een steekvlam onze kamer in het rust- en verzorgingstehuis tot een rampgebied heeft herleid. We zijn de televisiezenders erkentelijk omdat ze programma's als *De Rode Loper* of *De Dinsdagshow* op de buis brengen, louter en alleen om ons (en een paar adverteerders) te plezieren. We steken in gedachten onze duim omhoog voor Bill Gates of Steve Jobs zaliger omdat onze computer de pijp nog niet aan Maarten heeft gegeven, zodat ons venster op de wereld open kan blijven. Want al die media voeden ons met de laatste roddels over bekende mensen.

Laten we maar eerlijk bekennen: we lezen graag grote en kleine nieuwtjes over mediafiguren. Wat zeg ik? Het water komt ons ervan in de mond. We smullen ervan. Zwangerschappen, overspel, echtscheidingen, facelifts, stalkers, drugs, snelheidsovertredingen, openbare dronkenschap: we krijgen er niet genoeg van. Maar onze nieuwsgierigheid bereikt haar hoogtepunt als het over geld gaat.

Daarom gaat dit boek over soap- en andere acteurs, over rock- en charmezangers, over stand-upcomedians en idolen van diverse pluimage. Is het waar dat ze in het geld zwemmen? Dat ze zich allemaal een kast van een villa, een blitse wagen en een buitenverblijf op een tropisch eiland

kunnen veroorloven? Of staan ze in de rij voor een werkloosheidsuitkering? Worden ze achternagezeten door de fiscus? Worden ze bestolen en bedrogen? Dat alles wordt op een luchtige, begrijpelijke manier uit de doeken gedaan. Termen als total-returnfondsen, diepcyclische aandelen en sterindexen kunnen alleen maar je leesplezier bederven. Je zult ze dus vergeefs op de volgende pagina's zoeken.

Ten slotte nog dit. Wie denkt dat dit boek het resultaat is van geduldig knip- en plakwerk van materiaal dat uit artikels van collega's is geplukt, moet ik teleurstellen. Alle citaten komen namelijk letterlijk uit gesprekken die ik zelf met Bekende Vlamingen voerde. Waar dat niet het geval is, heb ik duidelijk de bron vermeld, zoals het een integere journalist betaamt.

TEST

HOE RIJK IS RIJK?

De interesse van de gemiddelde landgenoot voor andermans geld mag verbazing wekken, want als het over ons eigen geld gaat, houden we de lippen stijf op elkaar. Je zult vlugger iemand vinden die opbiecht dat hij zijn moeder heeft vermoord, in stukjes gesneden en opgepeuzeld, dan iemand die je een blik in zijn loonzakje gunt. Zo zijn Belgen nu eenmaal.

‘Bedelaars benijden miljonairs niet, hoewel zij natuurlijk andere bedelaars, die meer succes hebben, wel benijden.’ Dat schreef Bertrand Russell in 1930 in *The Conquest of Happiness* (De verovering van het geluk). En dat klopt. We ergeren ons meer aan een collega die honderd euro meer verdient voor hetzelfde werk, dan aan de miljoenen die worden uitgekeerd aan de schaamteloze geldwolven in bedrijven die ver van ons bed liggen. Het is de vergelijking met de referentiegroep die ons stoort, want daar zitten wij namelijk ook in.

Zullen we even de test doen? Dit waren volgens Forbes in 2010 de tien rijkste mensen ter wereld:

1. Carlos Slim Helu (Mexico): 53,5 miljard dollar
2. Bill Gates (VS): 53 miljard dollar
3. Warren Buffett (VS): 47 miljard dollar
4. Mukesh Ambani (India): 29 miljard dollar
5. Lakshmi Mittal (India): 28,7 miljard dollar
6. Lawrence Ellison (VS): 28 miljard dollar
7. Bernard Arnault (Frankrijk): 27,5 miljard dollar
8. Eike Batista (Brazilië): 27 miljard dollar
9. Amancio Ortega (Spanje): 25 miljard dollar
10. Karl Albrecht (Duitsland): 23,5 miljard dollar

Gaat het nog met de hartslag? Natuurlijk! Wie kan zich bij die bedragen iets voorstellen? Dan gaan we het iets dichterbij huis zoeken: de rijkste Belgen van 2010:

1. Families De Spoelberch, De Mévius en Vandamme (bier): 17,3 miljard euro
2. Familie Colruyt (supermarkten): 2,86 miljard euro
3. Familie Emsens (kiezelzand): 2,05 miljard euro
4. Albert Frère (aandelenholdings): 2,02 miljard euro
5. Familie Lhoist-Berghmans (kalk, dolomiet): 1,98 miljard euro
6. Jan De Nul (baggerwerken): 1,56 miljard euro
7. Familie Cigrand (rederij): 1,25 miljard euro
8. Familie Boël (staal): 1,17 miljard euro
9. Roland D'Ieteren (auto's): 1,07 miljard euro
10. Families Velge en Bekaert (staal): 1,04 miljard euro

Gaan de bedragen nog je petje te boven? Laten we dan eens een blik werpen op het jaarsalaris dat stervoetballers bijeenharken. Let wel: daar zijn de premies per match en de inkomsten uit reclame niet in meegeteld. Het is maar dat je het weet.

1. Cristiano Ronaldo (Portugees, Real Madrid): 12.000.000 euro
2. Wayne Rooney (Brit, Manchester United): 11.500.000 euro
3. Lionel Messi (Argentijn, FC Barcelona): 11.000.000 euro
4. Yaya Touré (Ivoriaan, Manchester City): 10.800.000 euro
5. Samuel Eto'o (Kameroener, Inter Milan): 10.500.000 euro
6. Bastian Schweinsteiger (Duitser, FC Bayern München): 9.700.000 euro
7. Zlatan Ibrahimovic (Zweed, AC Milan): 9.000.000 euro
8. Kaká (Braziliaan, Real Madrid): 9.000.000 euro
9. John Terry (Brit, Chelsea): 9.000.000 euro
10. Emmanuel Adebayor (Togolees, Manchester City): 8.400.000 euro

Bron: <http://sportmagazine.rnews.be>, 12 januari 2011

Word je nog steeds niet duizelig? Lees dan eens het volgende:

Het gemiddelde salaris van de CEO (zeg maar de topmanager) van de Bel-20-bedrijven bedroeg in 2009 ongeveer 2,27 miljoen euro. Dat is een stijging met 23,4 % tegenover het jaar voordien.

Carlos Brito van AB InBev verdiende zelfs zeven keer meer dan in 2008.

Deze keer zullen heel wat meer wenkbrauwen de hoogte in gaan. ‘Zijn het niet de patroons die de indexkoppeling willen laten vallen? Hun inkomsten stijgen met heel wat meer!’ Of: ‘Waarom pleiten ze voor loonmatiging als ze er zelf niet aan meedoen?’

Er zijn topmanagers die beweren dat ze vijftientig uur per dag in de weer zijn omdat ze ’s morgens een uur vroeger opstaan. We mogen ervan uitgaan dat dit schertsend bedoeld is. Dat neemt niet weg dat het de moeite loont om een klein rekensommetje te maken. Gemiddeld 2,27 miljoen euro, dat is nog altijd zo’n 190.000 euro of 7.600.000 oude Belgische franken per maand. Heb je dat al eens vergeleken met je eigen belastingaangifte?

Om maar te zeggen: een vergelijking raakt ons het meest als ze betrekking heeft op mensen in onze eigen referentiegroep, op collega’s in ons bedrijf, op de bazen, op familie en burens, op figuren die we kennen uit de showbusiness of mediawereld.

Actrice **Kadèr Gürbüz**, die een van de hoofdrollen speelde in de tv-reeks *Jes*, mag dit hoofdstuk afsluiten:

‘Er wordt altijd gezegd dat er geen geld is, maar ik denk dat dit niet waar is. Het geld zit vanboven, onderaan is er geen. Maar

als er bespaard moet worden, moet het wel onderaan gebeuren. Ik geloof dus wel dat er geld is, maar waar is het naartoe? Als je een flatgebouw hebt met een prachtig penthouse maar met rotte fundamenteën, ligt het penthouse ook beneden als de fundamenteën het begeven. Een gezond bedrijf begint aan de basis. Iedereen moet goed worden betaald, kuisvrouwen zowel als techniekers. Wie bovenaan staat, mag meer verdienen, want ze werken ook veel meer en hebben een grotere verantwoordelijkheid.

Toch vind ik het flauw om te zeggen dat het altijd de groten zijn die meer geld willen. Als werknemers een fantastische uitstapremie kunnen krijgen, staan ze ook aan te schuiven. De kleintjes willen dus ook meer geld. Maar ik ben er wel van overtuigd dat er een foute verdeling is.'

MORAAL VAN HET VERHAAL

- We voelen ons het meest geraakt als ons inkomen vergeleken wordt met onze eigen referentiegroep.
- Topmanagers vormen een kaste apart die, niet gehinderd door enig schaamtegevoel, hun eigen inkomen fors verhogen en dan klagen dat de loonlasten de pan uit rijzen.
- Over ons eigen inkomen houden we liever de lippen op elkaar.

ZUURVERDIEND

HOE HARD MOETEN BV'S ZWOEGEN?

De vraag die op ieders lippen brandt is: wat schuift dat, een optreden op een popfestival, in een tv-serie, in een film, in het theater, in een parochiezaal? De vraag stellen is eenvoudiger dan ze beantwoorden. Je zou net zo goed kunnen informeren naar de prijs van een auto. Hebben we het dan over een tweepeekaasje of over een Rolls-Royce? Over een sportwagen of over een tientonner? Over een 4x4 of over een camionette? Over een diesel of een hybride?

‘Zeg nu zelf: iedere avond met hun snuit op tv komen, dat zullen ze ook niet voor niks doen.’ Die opmerking gaat meestal over soapacteurs. ‘Een kwartiertje op het podium staan kwelen en dan weer naar moeder de vrouw, is dat niet rap verdiend?’ gaat over een zanger of zangeres. ‘Aan zo’n film draaien ze amper een maand en kassa!’ gaat over filmacteurs en -producenten. En met ‘Een uurtje vragen aflezen van een blad en het zit erop’ wordt de presentator van een talkshow bedoeld.

Toen in 1998 het gerucht de ronde deed dat **Jacques Vermeire** met VTM een contract van 1 miljard frank – 25 miljoen euro – had afgesloten, was het kot te klein. Weldenkend Vlaanderen schreeuwde zich schor van verontwaardiging. Er werd nog net geen mars georganiseerd op Vilvoorde, de thuishaven van de commerciële zender. Wat de rood aangelopen schreeuwers niet wisten, is dat de waarheid lichtelijk anders was. Jacques kreeg helemaal geen miljard om in zijn zakken te steken, maar de commerciële omroep zou zich ertoe verbonden hebben om voor dat bedrag programma’s te maken, gespreid over een periode van vijf jaar. Dat er van dat geld een deel voor de populaire smoelentrekker was bedoeld, is nogal evident. Hoeveel juist blijft een open vraag. Ook hier geldt de regel dat er over geld niet gepraat wordt.

Laten we een voorbeeld nemen dat voor iedereen duidelijk is: de prijzen voor een optreden van een podiumartiest. Daar wordt geen mist rond gespoten. Ze staan open en bloot op het internet. Niks in de mouwen, niks in de zakken. Absolute toppers zoals Will Tura of Natalia zul je nooit in zulke lijsten aantreffen. Hun gage wordt uitsluitend op aanvraag meegedeeld.

Barbara Dex	1 x 60 min.	2950,00
Bart Herman	1 x 80 min.	1500,00
Bart Kaëll	1 x 45 min.	2125,00
Bart Van den Bossche	1 x 30 min. met band	1512,16
Belle Perez	1 x 50 min. live in concert	4950,00
Brahim	1 x 60 min.	3500,00
Chris Van Tongelen	1 x 35 min. live-on-tape	1550,00
	1 x 75 min. live	2950,00
Christoff	1 x 40 min. live-on-tape	1775,00
	1 x 50 min. met Lindsay	2295,00
Coco Jr. & The All Stars	1 x 90 min.	3600,00
Cookies & Cream	1 x 90 min.	2500,00
Dana Winner	1 x 75 min. live in concert	5950,00
	1 x 45 min.	3950,00
Danny Fabry	1 x 45 min. live-on-tape	850,00
	1 x 45 min. live-on-tape met danseressen	950,00
	1 x 45 min. live-on-tape (namiddag)	650,00
	1 x 45 min. live-on-tape met danseressen (namiddag)	850,00
Davy Gilles	1 x 35 min. live-on-tape	975,00

ZUURVERDIEND

	1 x 40 min. live-on-tape Davy & Sasha	1550,00
	Davy & Sasha met pianist (max. 3 uur)	1850,00
De Ketnetband	1 x 65 min. live	3600,00
De Kriegels	2 x 40 min. incl. PA	2374,38
De Popkoning	1 x 30 min.	890,00
	1 x 60 min.	1200,00
	2 x 45 min.	1700,00
De Romeo's	1 x 40 min. live-on-tape	2995,00
	1 x 90 min. live	5590,00
Dean (Idool 2007)	1 x 30 min. live-on-tape	1500,00
	Gastoptreden	1750,00
Dirk (X-Factor)	1 x 30 min. live-on-tape	1250,00
	Gastoptreden (6 nummers incl. repetitie)	1500,00
	1 x 60 min. live (4 muzikanten)	2000,00
Eddy Wally	1 x 40 min. live-on-tape	4000,00
Ellektra (Eline De Munck)	1 x 30 min. live-on-tape (met gitarist)	1435,00
	1 x 30 min. akoestisch (met gitarist)	1300,00
	1 x 60/75 min. live (5 muzikanten + technicus)	3082,50
Ellen Dufour	1 x 30 min. live-on-tape	1250,00
Elsie Morais	1 x 30 min. met band	1250,00
Erik & Sanne	1 x 40 min. live-on-tape	1950,00
Francesco Palmeri	3 x 30 min.	1750,00
Frank Valentino	1 x 40 min. live-on-tape	500,00

GELD & GLAMOUR

Freddy Birset	1 x 75 min.	3600,00
Gene Thomas	1 x 30 min. live-on-tape	1375,00
	Akoestisch (5 nummers)	975,00
	1 x 75 min. live in concert	3950,00
Garry Hagger	1 x 40 min.	1475,00
Get Ready!	1 x 45 min. live-on-tape	1850,00
Günther Neefs	1 x 60 min.	4450,00
Guy Swinnen	1 x 90 min.	3200,00
Hans de Booij	1 x 90 min.	2500,00
Isabelle A.	1 x 30 min. live-on-tape	1500,00
Jacky Lafon	1 x 30/40 min. live-on-tape	825,00
Jay-J	1 x 30 min. live-on-tape met 4 danseressen en 1 dj/MC	2500,00
John Terra	1 x 40 min. live-on-tape	1750,00
Jo Vally	1 x 45 min. live-on-tape	2100,00
Katastroef	2 x 45 min. live (excl. PA)	1650,00
Katerine	1 x 30 min. live-on-tape	1700,00
Kate Ryan	1 x 90 min.	10.000,00
Kaye Styles	1 x 30 min. live-on-tape	1700,00
	1 x 30 min. Kaye Styles ft. Frank Ti-Aya	1850,00
	dj-set Frank Ti-Aya + showcase Kaye Styles 90 min.	2200,00
KetnetPOP Juniors	1 x 60 min. live-on-tour	6000,00
Kikx	1 x 30 min. live-on-tape	1450,00
Lasgo	1 x 30 min. live-on-tape	3250,00
Laura Lynn	1 x 40 min.	2950,00
Laura Ramaekers	1 x 60 min. live (excl. PA)	1975,00

ZUURVERDIEND

Lindsay	1 x 50 min. live-on-tape met Christoff	1875,00
	1 x 30 min. live-on-tape	1050,00
	1 x 50 min. met Christoff	2295,00
Lisa del Bo	1 x 40 min. live-on-tape (incl. technicus)	1275,00
	2 x 20 min. live-on-tape (namiddag)	775,00
Luc Steeno	1 x 40 min.	1700,00
Maarten (Idool)	1 x 30 min. met band	1125,00
Mama's Jasje	1 x 35/40 min. compact	1875,00
	1 x 60 min. unplugged	2200,00
	1 x 90 min. live	2975,00
Margriet Hermans	1 x 35/40 min. met band	1000,00
Mieke	1 x 40 min. incl. technicus	1025,00
Nicole en Hugo	1 x 40 min. live-on-tape (namiddag)	1875,00
	1 x 40 min. live-on-tape (avond)	2175,00
Paradisio	1 x 30 min. live-on-tape	3500,00
Patrick en Carina	1 x 40 min. live-on-tape	1175,00
	2 x 45 min. met orkest (4 muzikanten)	2025,00
Paul Michiels	1 x 75 min.	4950,00
Paul Severs	1 x 30 min.	1500,00
Peter Koelewijn	1 x 30 min.	3230,00
Petra - La Sakhra	1 x 40 min. La Sakhra-minirevue	1500,00
Pim (Star Academy)	1 x 30 min. live-on-tape	1350,00
	1 x 60 min. dj-set	875,00

GELD & GLAMOUR

POPZ	1 x 30 min. live-on-tape	1075,00
Raffaele	1 x 35 min. live-on-tape	950,00
RoxStar	met Roxane	2950,00
Sabien Tiels	Gastoptreden of met pianist	1250,00
	Met liveband	2125,00
Salim Seghers	2 x 40 min. met orgelist	625,00
	1 x 40 min. live-on-tape	500,00
Sam Gooris	1 x 30 min. live-on-tape	1495,00
Sandrine	1 x 35 min.	3670,00
Sha-Na	1 x 50 min. live-on-tape	1795,00
Spring	1 x 70 min. (excl. PA)	4950,00
Stan Van Samang	1 x 60 min.	6155,00
Steph Goossens	1 x 40 min. Steph Goossens & Lover of the Bianca's	2125,00
Sylver	1 x 40 min. live-on-tape	3200,00
Tanja Dexters	1 x 30 min. live-on-tape	1500,00
	1 x 30 min. gastoptreden	1300,00
	Presentatie 3 uur	1500,00
Tatyana Storm	1 x 40 min. live-on-tape	925,00
	1 x 45 min. play along session	1150,00
The Sunsets	1 x 35 min. live-on-tape	1050,00
Timo Descamps	1 x 30 min. live-on-tape	1620,00
	1 x 30 min. akoestisch (met gitarist)	1442,00
	1 x 60 min. live (met 4 muzikanten)	2380,00
Triple E	1 x 30 min. live-on-tape	1000,00
Twinsband	1 x 90 min. live	3950,00
Udo	1 x 30 min. live-on-tape	2450,00

ZUURVERDIEND

	1 x 60/90 min. live (excl. PA)	5990,00
Vanessa Chinitor	1 x 40 min. met band	625,00
Wendy Van Wanten	1 x 40 min. live-on-tape (voor 18u)	1250,00
	1 x 40 min. live-on-tape (na 18u)	1500,00
Whoopz	1 x 40 min. live-on-tape	1200,00
	1 x 40 min. live-on-tape met 4 danseressen	1569,00
	1 x 120 min. live met 5 muzikanten	1850,00
Willy Sommers	1 x 40 min.	2425,00
Wim Soutaer	1 x 75 min. live	2450,00
	1 x 40 min. live-on-tape	1275,00
Wishband	1 x 90 min. live (3 gastzangers excl. PA)	3495,00
Wouter (Idool 2004)	1 x 30 min. live-on-tape	1650,00
	Gastoptreden (1 x 30 min.) of ADP (60 min.)	1250,00
	1 x 90 min. live	2845,00
X-Session	1 x 30 min. live-on-tape	2950,00
Xandee	1 x 30 min. live-on-tape	1650,00
	1 x 30 min. gastoptreden	1415,00
	1 x 60 min. ADP	1415,00
	1 x 75 min. live excl. geluid	3900,00
	1 x 75 min. live incl. geluid	4800,00
Yannick Boyv	1 x 30 min.	1375,00
Zumba Roadshow	1 x 60 min.	1975,00

Bron: website Piet Roelen Entertainment en King Entertainment.
Prijzen begin 2011, exclusief btw.

Toch even wat commentaar bij de cijfers. Want wie verdient nu het meest: iemand die vijftig keer optreedt voor 1000 euro of iemand die voor twintig optredens wordt geboekt, maar telkens 5000 euro incasseert? Bovendien moeten zangers, zangeressen of groepjes voor de vermelde gage vaak heel hun hebben en houden in een camionette laden, uren onderweg zijn, door bossen en velden dwalen om de parochiezaal te vinden waar ze moeten optreden, alles uitladen en naar het podium zeulen, de instrumenten opstellen, een soundcheck doen, het licht controleren, zich omkleden, zich schminken en wachten tot ze aan de beurt komen. Na hun optreden kunnen ze eventueel uitblazen en iets blijven drinken, maar ze moeten nog wel alles afbreken, inladen en naar huis rijden. Of naar het volgende optreden.

Toegegeven, er zijn er die alles op een drafsje afwerken. Ze komen aange-scheurd in een blitse sportwagen – die soms ter beschikking is gesteld door een milde sponsor, maar dat weten de fans niet –, reppen zich via de achterdeur naar het podium, doen hun playback en zijn weer uit het gezichtsveld verdwenen nog voor het applaus is uitgestorven.

Voor een zanger die zijn broodwinning serieus opvat, neemt een show van veertig minuten al gauw een halve dag of meer in beslag. Het bedrag dat hij krijgt, moet hij bovendien delen met iedereen die rechtstreeks of onrechtstreeks bij het optreden betrokken is. De promotiekosten zijn dan nog niet meegerekend, de repetities evenmin. En ook de boekhouder en de fiscus staan met het handje open.

Gene Thomas, die in 1995 met X-Session startte en verschillende awards op zijn schoorsteenmantel heeft staan, maakt zich weinig illusies. Hij beseft dat hij niet rijk zal worden van muziek maken.

‘In de beginjaren van X-Session verdiende ik 1335 frank (ongeveer 33 euro) voor een optreden. Daar word je niet rijk van. Geld verdienen is ook nooit mijn motivatie geweest. In mijn familie zeiden ze altijd: je bent een artiest, geld verdienen is voor jou niet belangrijk. Muziek maken, cd’s opnemen en voor zo veel moge-

lijk mensen mijn ding kunnen doen, dat is het enige dat voor mij telt. Al de rest hoort erbij. In België zijn er trouwens niet veel die bakken geld verdienen. Mocht ik heel veel geld willen verdienen, dan had ik alle bandoptredens gedaan die ze mij voorstelden. Maar dat doe ik niet. Ik ben een liveartiest, met een groep, met alles erop en eraan. En dat kost meer: je moet je groep betalen, je installatie, je podium, je licht, je mixers, je roadies. Op die manier verdien ik veel minder, maar amuseer ik me meer.’

Musicalster **Hans Peter Janssens** draait al mee sedert 1993, het jaar waarin hij debuteerde met *De Man van La Mancha*. Sedertdien schittert hij in talloze producties. Hij kan alleen maar beamen wat Gene Thomas vertelt.

‘Voor mij is het een roeping. Misschien kies je wel om ermee door te gaan, maar voor mij was het een evidentie. Voor mannen is dat niet normaal, omdat ze meer voor zekerheid kiezen, voor financiële stabiliteit. Daarom zijn er ook minder mannen in ons vak. Maar ik ben blij dat ik mijn gevoel heb gevolgd.’

In een ver verleden won **Sandra Kim** met ‘J’aime la vie’ het Eurovisiesongfestival. Ze moest toen nog veertien worden. Die overwinning werd herdacht in mei 2011, net vijfentwintig jaar na de feiten. Dat garandeert niet dat ze voor de rest van haar leven op rozen zit.

‘Als ik een auto koop of met vakantie ga, dan heb ik daarvoor gewerkt. Het is niet omdat je zangeres bent dat het geld uit de hemel komt gevallen. Het is juist veel moeilijker, omdat er periodes zijn dat je niets verdient.’

Lucas Van den Eynde – de onvergetelijke professionele afscheidsnemer Xavier De Baere in het programma *Morgen Maandag* – veegt het zweet van zijn voorhoofd als hij terugdenkt aan *Jukebox 2000*. Dat liedjesprogramma bracht hij samen met **Nele Bauwens** en **Tine Embrechts** voor het voetlicht.

‘Toen hing mijn tong echt op mijn schoenen. We hebben Jukebox 2000 zelf uit de grond gestampt. Maar ja, ik was ook bezig met de kostuums van de muzikanten, met de planning, met de repetitielokalen. Op de duur was ik met alles bezig, behalve met de liedjes zelf. Het is bij gratie van andere mensen tot stand gekomen. Ik heb het niet onderschat, maar ik heb wel geleerd dat je alleen moet bezig zijn met je rol. De plaats waar je repeteert en speelt, de kostuums, de make-up, de public relations moet je niet zelf willen doen. We hebben er met hart en ziel aan gewerkt, want ik wilde dat het marcheerde, maar honderd liedjes leren en arrangeren, dat is geen kattenpis. Het is een gigantische hoop werk.’

Chris Van Tongelen treedt geregeld op met **Davy Gilles** en **Gunther Levi** als **De Romeo’s**. Over de hoogte van de gages valt er met hem wel te praten.

‘Ik word weleens afgeschreven als iemand die alles voor het geld doet. Dat is absoluut niet waar. Soms probeer ik voor iemand iets goeds te doen en vraag ik aan Davy en Gunther: “Zullen we voor de helft van onze gage optreden? Budgettair kunnen we het misschien niet maken, maar dan kunnen we wel dat en dat doen.” De muzikanten hoeven dat niet te weten. We zijn ook veranderd van boekingskantoor. Gelukkig maar, want er zijn een paar lijken uit de kast gevallen. Ook dat moeten de muzikanten niet weten. Al zouden ze het misschien beter weten, want ze voelen zich soms misnoegd omdat ze al eens een halfuur langer moeten spelen. Dan wil ik zeggen: “Man, ik heb er verdorie al een hoop geld in gestoken zonder dat jij het weet.” Ik heb meer benefiets voor de musicalafdeling van het Ballet van Vlaanderen gedaan toen ze nog bestond dan dat ik er producties heb gespeeld. Zo zit ik in elkaar.’

Jezelf jarenlang in het zweet werken zonder er iets aan over te houden? Het lijkt wel de biografie van **De Kreuners**. Tussen haakjes: die naam is

een knipoog naar The Wailers, de band van reggaeartiest **Bob Marley**. Zanger **Walter Grootaers** vindt zo'n moeizame start niet abnormaal.

‘In het begin was het zoeken naar een plekje waar men de muziek van De Kreuners graag hoorde, waar we konden optreden in ruil voor een bak bier en een paar flessen cola. In de jeugdhuizen mochten we niet binnen, want wij waren crapuul en maakten te veel lawaai. Dat was een heel moeilijke start. Wij waren twaalf, dertien jaar bezig vooraleer we er iets aan overhielden. Voor ons was dat niet belangrijk, want het ging ons om de muziek.’

De multibegaafde **Frank Vander linden** is frontman van de rockgroep **De Mens** en ontplooit daarnaast nog tal van andere talenten. Hij schrijft toneelstukken, componeert filmmuziek, vertaalt kinderliedjes, speelt producer, schudt liedjes uit zijn mouw voor onder anderen Clouseau, Eva De Roovere, Ronny Mosuse, De Kreuners, De Nieuwe Snaar en Yasmine zaliger. Hij bekijkt de business door een stoïcijnse bril.

‘Er is geen enkele wet die zegt dat muzikanten veel geld moeten verdienen – al is het fijn als dat zo is. Ik denk altijd aan wat Herman Selleslags ooit zei: “It beats the salt mines.” Het is altijd beter dan in de zoutmijnen te werken. Wat mij drijft? Vrijheid. Daarom benadruk ik dat niets me zal tegenhouden te zingen wat ik wil. Als filmmaker zou ik mij enorm onvrij voelen. Ik weet dat de sfeer op de set uniek is, maar ik heb niet de persoonlijkheid om er de baas van te zijn. Ik vind het leuk om met een klein ploegje te werken. Muzikaal heb je het voordeel dat je dat gevoel telkens kunt herhalen. Als er een liedje verkeerd op de cd staat, is dat niet erg. De volgende tien jaar kun je het nog overal gaan spelen en er iets aan veranderen.’

Vrijheid? Misschien, hoewel ook dat relatief is. Voor je het weet, zit je als artiest vast in een stramien, in een sleur die je normaal gezien met een nine-to-five-werkmens associeert. Toen hij nog *alive and kicking* was, bekende de Nederlandse zanger **Robert Long** (1943-2006):

‘Ik heb ook een vaste baan, alleen bepaal ik mijn werkuren. Als ik in Nederland speel, moet ik bijna elke dag om twee uur van huis, wil ik niet in de files terechtkomen. Als ik geluk heb, ben ik veel te vroeg. Dan ga ik nog een kopje koffie drinken, een krantje kopen of wat rondlopen in het stadje. Meestal heb ik dat al twaalf keer gedaan, dus daar word ik ook niet vrolijk van. Begrijp je? Ik wil niet zeuren, want ik heb een heerlijk beroep, maar het is wel ook een sleur.’

Binnen het muziekwereldje vormen musicalvedetten een ras apart. Vooraleer je een rol kunt versieren, moet je jezelf bewijzen met een auditie. Voor velen is dat een nachtmerrie vol onzekerheden, vol twijfel aan zichzelf. **Jan Schepens** zucht als hij terugdenkt aan *The Beauty and the Beast*, want voor iemand met zijn palmares wordt geen uitzondering gemaakt.

‘Ik heb heel zwaar afgezien. Je moet je voorstellen: ik heb vier auditierondes gedaan. Ik weet niet of het publiek dat weet, maar telkens begin je weer van nul. Je mag al blij zijn als ze aan je denken en je bellen. Gelukkig heb ik al ervaring en kan ik soms zelf bellen als ik hoor dat er audities zijn: “Denken jullie dat er voor mij een rol in zit?” Als dat niet zo is, moet je zelfs niet komen. Zo’n auditie duurt niet veel langer dan tien, vijftien minuten. In die tijd moet je de volledige transformatie doen, zonder masker, zonder cape, zonder bokkenpoten. Ik heb echt afgezien. Toen ik de tweede keer voor de hoofdrol kwam, zat daar niet minder dan tien man achter de tafel. Alles werd opgenomen met een cameraploeg en twee geluidsploegen en de tapes werden naar Amerika gestuurd. Dat was echt geflipt!

Bij *The Hunchback of Notre Dame* heb ik de Vlaamse versie ingezongen. Ook daar werd de auditietape opgestuurd, maar ben ik maar twee keer moeten teruggaan. Ik was toen nog helemaal niet bekend. Eerst wilden ze iemand met *star quality*, iemand die bekend was, die de zalen vol kon krijgen. Toen hij uiteindelijk niet bleek te voldoen omdat hij geen acteur was, belden ze mij:

“Het lukt niet, daarom willen we met jou in zee gaan.” Ik was het al bijna vergeten, want het was vier, vijf maanden na de auditie. Maar ik sprong wel een gat in de lucht.

Daarom zeg ik altijd dat de audities lastiger zijn dan het spelen zelf. Ze geven me stress. Ik ga eraan kapot. Het is een onnatuurlijke situatie. Voor mij is een repetitieproces een heel liefdevol proces. Ik moet mij erg geborgen voelen. Ik heb een regisseur nodig die er vertrouwen in heeft dat het uiteindelijk wel goed komt. En om de een of andere reden voelt zo’n auditie nooit liefdevol aan. Iedereen achter de tafel zit in stress, is aan het zoeken en aan het denken: “We zouden graag hebben dat hij het kan, maar hij speelt niet goed.” Er komt zestig tot honderd man op een dag. Het moet allemaal zo snel gaan dat de regisseur niet met je bezig kan zijn. Het moet er direct staan. Daar word ik zot van.’

Een blad voor de mond nemen staat niet in het woordenboek van **Karel Deruwe**. Hij is al sinds 1985 aan de slag voor de televisie en werkt ook als freelanceacteur. Als je hem aanspreekt over het musicalgenre, noemt hij het wereldje vercommercialiseerd.

‘Er worden limieten gesteld op de haalbaarheid van een musical. Bij *Camelot* hebben we zo snel gewerkt, dat we drie weken voor we de scène opgingen klaar waren. De regisseur zei: “Mijn boek is op, jongens. Fijn dat we hier al staan. Laten we erin duiken en verder gaan.” Gelukkig maar. Het was wel frappant dat die limiet al was gesteld: we kunnen maar zo ver gaan, want er is maar zoveel geld. Wij speelden een try-out in de Capitole in Gent, die toen nog in opbouw was. Wij hadden nog geen generale gedaan. Zoiets moet je eigenlijk niet doen. Maar we hebben gespeeld, met als spijtig resultaat dat we nog nauwelijks een stop and go en geen generale hebben gedaan. Vanaf die dag speelden we betalende try-outs. Je bent altijd de pineut van je eigen enthousiasme.’

Relatief veel uren voor relatief weinig geld, dat is zowat overal de keerzijde van het applaus. Het is een klacht die niet alleen bij zangers en muzikanten, maar ook bij andere artiesten steevast wordt gehoord. De deelname van presentatrice **Evi Hanssen** aan *Sterren op de dansvloer* draaide anders uit dan ze had verwacht.

‘In het begin zei men ons dat we er tien uur per week voor moesten uittrekken, maar het zijn er twintig geworden. Iedereen heeft het zwaar onderschat. Je leven draait drie maanden alleen maar rond het dansen. Wij oefenden zes dagen op zeven. Plus dat je werd beoordeeld door de jury. Dan moest je overeind blijven terwijl anderhalf miljoen Vlamingen zat te kijken. Je werd ook gefilmd tijdens een repetitie, dat is iets helemaal anders dan wanneer ik aan het zingen of presenteren ben. Je werd gefilmd als je het niet zag zitten, als je bezweet in je joggingpakje stond, als je viel. Bij iedere andere job gaan de zenuwen over, maar tijdens mijn dansjes was het echt afzien vanaf de eerste seconde – en ik was niet de enige. Die zenuwen, die stress, dat was gewoon de hel.’

Het *Laatste Nieuws* wist te achterhalen dat de kandidaten voor *Sterren op de dansvloer* per week dat ze bij VTM op het scherm komen zo’n 1500 à 2500 euro incasseren. Voor de wekenlange voorbereidingen waartoe ze contractueel verplicht zijn, krijgen ze een extra vergoeding.

Onregelmatige werkuren horen bij het vak. En je weet nooit wat morgen brengt, mijmert **Geert Hunaerts**. Hij kan het weten, want na zijn debuut in 1987 in de film *Crazy Love* was hij onafgebroken te zien in Nederlandse films en tv-programma’s.

‘Als je om zes uur opstaat omdat je om halfzeven wordt geschminkt, weet je ook dat je een paar weken daarna drie weken kunt rusten. Dat geeft de moed om bij momenten vele uren te kloppen, want wij blijven maar gewoon doorgaan tot het erop staat. Het is een onzeker bestaan. Wij leven altijd tussen wal en

schip. Als er een aantal zaken hangende zijn, ziet het er goed uit, want als er enkele worden gerealiseerd, heb je werk. Vroeger in het theater kon je een seizoen vooruit plannen. Voor televisie ligt dat iets moeilijker. Ze kunnen mij bij wijze van spreken morgen opbellen om te zeggen dat we binnen een aantal weken beginnen te draaien.'

Prins Filip-imitator **Walter Baele** maakt al sedert 1994 tv-programma's en theaters onveilig. Aan de narigheden die Geert Hunaerts opsomt, voegt hij nog een ander ongemak toe: de grote eenzaamheid die onlosmakelijk verbonden is met het werk als soloartiest.

'Om in Vlaanderen echt rendabel te zijn, moet het al enorm goed draaien. Als ik de kosten-batenanalyse maak van mijn vroegere theaterwerk, hield ik een habbekrats over. Als de mensen vroeger de naam Walter Baele op een affiche zagen, vroegen ze zich af: wie is dat? Ik was niet gesubsidieerd, ik zat met kosten voor het decor en een regisseur. Zo hield ik er bijna niets aan over. Ik heb tien jaar solo opgetreden en ik was het zo moe. Elk weekend met een sportzak met kleren helemaal alleen naar zaal Huppeldepup rijden, helemaal alleen zitten wachten in de kleedkamer, helemaal alleen terug. Ik kan je verzekeren: op de duur weegt dat. Ook je sociaal leven lijdt daaronder, als vrienden zeggen: kom dit weekend eens af, op zaterdagavond gaan we uit. Nooit!'

Zelfs een nieuwsanker als **Wim De Vilder**, die een BV is omdat hij nu eenmaal geregeld met zijn bovenlichaam op het scherm komt, ont-snapt niet aan de greep die zijn beroep op zijn privéleven heeft.

'Uit een onderzoek is gebleken dat journalist een van de beroepen is dat het meest aan stress onderhevig is. En dan denk ik dat mensen die te velde zijn aan nog meer stress blootstaan, omdat zij veel minder dingen zelf onder controle hebben. Stel dat je iemand moet interviewen die niet komt opdagen en je ziet de tijd voorttikken, dat moet dodelijk zijn. Een paar jaar geleden

had ik zondagsdienst. Na het middagjournaal nam ik een uur-tje pauze. Mijn ouders wonen vlak in de buurt van de VRT. Ik wist dat de hele familie daar samen was, want mijn broer had net een kindje gekregen. Ik wilde dus snel even naar ze toe om ze te feliciteren. Maar ik was nog geen vijf minuten onderweg of ik kreeg een telefoontje: er is een toestel van Kalitta Air gecrasht op Zaventem. En of ik zo snel mogelijk naar de studio wilde terugkeren. Maar goed, ik heb dan 's avonds mijn broer kunnen feliciteren. Meestal ben je pas voor honderd procent zeker dat je niet zult lastiggevallen worden als je in het buitenland bent.'

Vette maanden wisselen elkaar af met magere maanden, beseft acteur **Guy Van Sande**. En toch blijft hij ervan overtuigd dat hij niet het verkeerde beroep koos. Er staan immers zoveel andere pluspunten tegenover.

'Wij worden heel matig betaald. Plus: je moet ermee rekening houden dat het allemaal losse contracten zijn. Daartussen zitten perioden dat ik twee, drie maanden niks heb. Je moet ervoor zorgen dat je met de vette maanden de magere opvult. En die vette maanden zijn heel relatief, zeker in het theater, want daar werk je tegen vaste barema's.

Ik herinner mij dat ik in 1990 *De Bossen van Vlaanderen* deed. Toen verdiende ik netto meer dan wat nu de officiële prijzen van de VRT zijn. Er zijn een aantal vastgelegde prijzen, maar vele zijn aangetast door de amateurs. Die mensen willen geld géven om te mogen meespelen. Als het publiek het toch slikt – waar ik mijn vragen bij heb –, waarom zouden ze het dan niet doen? Het is ook maar een business. Mijn ervaring is dat ze altijd proberen zo weinig mogelijk te geven. Soms zeg ik: "Sorry, dit is een oneerbaar voorstel. Ik ben geen hobbyist."

Of ik het verkeerde beroep heb gekozen? Absoluut niet. Financieel natuurlijk wel, maar dat telt niet voor mij. Ik krijg daar

zoveel voor terug dat zich niet in geld laat vertalen: begeestering, poëzie, filosofie, inhoud. Tussen aanhalingstekens: vrije tijd. En tussen zeer grote aanhalingstekens: de vrijheid in mijn hoofd. Dat is onbetaalbaar. Sommige mensen verdienen ontzettend veel, hebben maar twee weken vakantie per jaar en zitten vast in een job die weinig ruimte laat voor het kind. Dan zitten wij met ons beroep heel goed.'

Geld is niet de eerste bekommernis van **Jean Blaute**, de man die in een dozijn groepjes speelde, verantwoordelijk was voor filmmuziek, musicals en arrangementen, meer dan honderd platenproducties deed en als panellid, motorrijder of bierproever gegarandeerd voor de schalkse noot zorgde.

'Ik spreek heel zelden over geld, behalve als ik te weinig heb om een nieuwe gitaar of een nieuwe computer te kopen. Dan zal ik wel eens klagen omdat ik nog een jaar moet wachten. Maar ikzelf of mijn vrienden zijn geen geldmensen, geen marketeers, geen economen. Integendeel, we leven heel los, niet van dag op dag, maar toch van jaar op jaar. Wat dat betreft, hebben we een zeer onzeker bestaan en dat weten we van elkaar. Dat scheidt een band. We blijven een beetje marginaal in de maatschappij. Nu is de bestaansonzekerheid toegenomen, maar vroeger kon je de wereld opdelen in enerzijds mensen met zekerheid en anderzijds artiesten en coureurs, die van hun achttiende tot hun laatste snik zelfbedruipend moeten zijn. Onder dat soort mensen ontstaat een soort lotsverbondenheid, maar ook iets relativerends. Als er 500 euro op je rekening staat, reageer je niet van: ik moet opletten. Je denkt eerder: nog 500 en ik heb een nieuwe gitaar.'

Davina kan er prat op gaan dat ze de eerste Belgische stripschool oprichtte. Iedereen die dat wil, kan bij haar terecht om te leren op een artistiek verantwoorde manier haar of zijn kleren uit te trekken. Zelf heeft ze op honderden podia in binnen- en buitenland gestaan. Uit die ervaring weet ze dat investeren onontbeerlijk is.

‘Als je van strippen je broodwinning wilt maken, kan dat. Maar dan moet je ook vierentwintig uur op vierentwintig klaarstaan. Je mag ook niet vergeten dat je constant moet investeren. Je danst met schoenen die gemakkelijk 250 euro per paar kosten. Die heb je in verschillende kleuren nodig. Na maximaal zes maanden zijn ze versleten. Je moet nieuwe kleding kopen of laten maken. Een kostuum in de stijl van *Terminator* of *Alien* kan 6 à 7000 euro kosten. Je moet bij de tijd blijven qua muziek. Je kunt niet overal komen met ‘You Can Leave Your Hat On’. Als je in Brussel woont en dezelfde nacht moet optreden in Knokke en in Hechtel, dan ben je uren onderweg. Je moet er goed uitzien, dus: zonnebank, sauna, maquillage, kapper, alles erop en eraan.’

Met optredens in tv-reeksen, musicals en films staat de agenda van **Peter Van de Velde** behoorlijk vol. Voor hem is het heel eenvoudig waarom hij zich schikt in de rol van Piet Piraat.

‘Ik speel Piet Piraat omdat die rol me werkzekerheid bezorgt, omdat hij goed betaalt, omdat ik ook brood moet kunnen kopen en af en toe eens op reis moet kunnen gaan. Daarbuiten heb ik met Studio 100 een heel goede overeenkomst: indien de agenda het toelaat, mag ik andere dingen doen. Ik mag dus contractueel vreemdgaan. Dat was ook een van mijn eisen, want als ik alleen maar Piet Piraat mag spelen, heb ik het gauw bekeken.’

Acteurs in films of tv-series mogen al helemaal niet op een uurtje meer of minder kijken. Voor een opnamedag op tv liggen de vergoedingen tussen pakweg 125 en 350 euro. Al naargelang de bron mogen de deelnemers aan *De slimste mens ter wereld* rekenen op 375 euro (*De Standaard*) tot 500 euro (*Het Laatste Nieuws*) per opname. De vrijwillige gevangenen van *Big Brother* kregen 500 euro per dag voor hun aanwezigheid de klok rond, wat nauwelijks meer is dan 20 euro per uur. En daar moet de fiscus dan nog zijn deel van krijgen. Ga voor dat bedrag maar eens een klusjesman zoeken.

Ook hier bevestigt de uitzondering de regel. De familie **Pfaff** rijfde voor de eerste reeks van haar realityprogramma 25.000 euro binnen. Per persoon. Dat onthulde **Bert Kruismans** in zijn boek *Wereldberoemd in Vlaanderen*. Openhartige commentaar van Jean-Marie: ‘Over geld praten we niet.’

Als je de inkomsten van een acteur vergelijkt met het aantal uren voorbereiding, wachten en draaien, ziet het plaatje er maar pover uit. Als je een beetje pech hebt, moet je alleen al voor het schminken een paar uur uittrekken. **Walter Baele** herinnert zich nog de tijd van Rosa.

‘Ik moest vier uur stokstijf stilzitten op een stoel. Ze smeerden mijn gezicht in met hete gelatine die recht uit de microgolfoven kwam. Een paar keren ben ik zelfs lichtjes verbrand geweest. Daar werden dan prothesen op aangebracht, ook uit gelatine. Alles werd ten slotte aan elkaar gelijmd. Het lastigste aspect aan Rosa was het technische. We namen op in het Amerikaans Theater, waar het bijzonder warm was. Ik droeg een korset met watten. Op een bepaald moment begon ik onder het masker te zweten, zodat de gelatine smolt.’

Een man ombouwen tot een vrouw gaat nooit in een handomdraai. Dat wist **Peter Van den Begin** al toen hij in het programma *Debby & Nancy* te zien was. Ook voor zijn rol van tante Sidonia moest hij extra vroeg uit de veren.

‘Voor mijn rol in de musical *Suske en Wiske* werden mijn benen gewaxt. Daar hadden de dames van de schmink heel veel plezier in. Je moet er iets voor overhebben om er goed uit te zien. Ik zat gemiddeld een uur of twee per dag in de schminkkamer. Dus moest ik dikwijls midden in de nacht opstaan: om halfvijf uit mijn bed, om vijf uur werd ik opgepikt. Ik had eerst zelf een valse neus voorgesteld, maar het departement schmink zei heel terecht: “Als je daarvoor kiest, moeten we eigenlijk ook een kin maken, anders klopt de verhouding niet meer.” Nog een geluk

dat ik dat niet heb doorgedrukt, anders was ik om twee uur 's nachts moeten opstaan. Ik heb alle bewondering en waardering voor acteurs die onwaarschijnlijke films doen waarin ze vier, vijf uur in de schmink zitten. Plus dat het er nadien ook af moet – al gaat dat iets sneller.'

Dan had **Veerle Baetens** meer geluk. De actrice die ooit gestalte gaf aan Pippi Langkous en later succes oogstte met *Code 37*, speelde in 2007 de rol van lelijk eendje in de tv-reeks *Sara*.

'Op een halfuurtje was ik klaar met de make-up. De puistjes waren maar wat stipjes die ze aanbrachten, de beugel moest ik gewoon insteken en dan de bril opzetten. Ik kreeg wat meer wallen en rond mijn neus en in mijn mondhoeken werd wat rood aangebracht. Op mijn haar spoten ze zeezout om het wat groezelig te maken, met daarover een soort vette wax. Mijn wenkbrauwen mocht ik niet meer epilieren. Die moest ik laten groeien tot ze er als een oerwoud uitzagen. Iemand mooi maken is veel meer werk: dan moet de fond de teint perfect zitten, de wallen moeten weggewerkt worden, er worden hier en daar lijntjes aangebracht.'

Al bij al is je laten schminken een fluitje van een cent: je laat het gewoon aan vakmensen over. Je fysiek voorbereiden op een rol is andere koek. Voor zijn hoofdrol in *Rundskop* kweekte **Matthias Schoenaerts** 27 kilo spiermassa bij. Toen hij begon te draaien, stond zijn gewicht op 100 kilo. **Kevin Janssens** haalde een andere krachttoer uit: voor de rol van bokser in *De koning van de wereld* trainde hij in totaal twee jaar.

'Ik ben heel fanatiek in die dingen. Boksen is zoals voetballen: je moet talent hebben. Het is moeilijk aan te leren, want je wordt ermee geboren. De grote uitdaging bestond erin te onderzoeken hoever ik kon gaan, of ik talent had, waar mijn talent zat, of ik geloofwaardig kon overkomen. Dus ging ik naar de boks-school, bij Jerry Colman in de Balansstraat in Antwerpen. Toen

ik hoorde dat de reeks een jaar werd uitgesteld, was dat echt een domper. Ik zag het niet meer zitten, ik wilde ermee stoppen. Maar de dag nadien dacht ik: nu kun je een jaar langer trainen, dat is alleen maar een voordeel. Het grootste compliment kreeg ik van mijn trainer, die zei: “Je moet stoppen met acteren en bokser worden.” Maar ik weet van mezelf dat er een grens is. Ik moet geen echte matches gaan boksen. Daar moet je volledig voor gaan. Ik heb veertien jaar gevoetbald. Daarvan krijg je korte spieren, maar voor boksen moet je soepel zijn in je bewegingen. Dat was voor mij in het begin soms *ambetant*. De trainer zei geregeld: “Je moet de stokken uit je benen doen.” Als ik het resultaat bekijk, ben ik er heel blij mee.’

Wat je als acteur nooit mag doen, is over de grenzen kijken of – godbetert – naar Hollywood. Het zal je maar overkomen dat je zoals **Gène Bervoets** samen met een Amerikaanse acteur voor de camera staat in de film *Shades*.

‘Mickey Rourke verdient het dertigvoudige van wat ik krijg. Als je erachter kunt komen hoeveel hij heeft verdiend, weet je meteen ook hoeveel ik krijg. Als je hier aan producers of televisiemensen een bepaalde prijs vraagt, heb je een dikke nek. Terwijl een fotograaf die een huwelijksreportage maakt 1250 euro per dag verdient. Uiteraard ziet niemand wat hij weken daarna nog in zijn atelier doet, maar bij ons ook niet. Voor *Shades* had ik twintig draaidagen, maar ik heb er wel drie maanden keihard aan gewerkt.’

Steken acteurs dan nooit de koppen bij elkaar? Vergelijken ze niet hoeveel ze krijgen voor een opdracht? Samen zouden ze toch sterk kunnen staan? Actrice-presentatrice **Tine Van den Brande**, die onder meer *Stressvakantie* en *Het Zesde Zintuig* presenteerde, legt de vinger op de wond:

‘Je leert met schade en schande. De eerste job doe je voor *peanuts*. En dan informeer je links en rechts: wat vraag jij? Als je dan wat meer vraagt, moet je soms niet meer komen. Breek me de bek niet open! Je moet je ogen en oren openhouden, met je collega’s praten en geen valse schaamte hebben. En als het kan *en bloc* ergens voor gaan. Dat is niet altijd evident. Als je onderhandelt voor een job die je niet het koste wat het kost wilt doen, kun je zo hoog gaan als je wilt. Maar als je ze wel wilt doen, bestaat de kans dat je geweigerd wordt. Het is een feit dat de meeste artiesten geen financieel talent hebben. Hoe meer de prijzen publiek gemaakt worden, hoe meer de anderen ze ook kennen. Andrea Croonenberghs zei ooit in een interview: “Als ik voor een zaalpresentatie 1250 euro krijg, vind ik dat goed betaald.” Toen ik dat las, riep ik: wat, zoveel? Ik vond het schitterend dat ze dat zei, want nu weet ik het ook. En dan voegde ze er nog aan toe: “Sommige collega’s zullen mij wel uitlachen, want die vragen het dubbele.”

Peter Van Asbroeck is niet alleen presentator van een hele rist programma’s – denk maar aan *Help, mijn man is een klusser* – maar ook acteur. Die mensensoort beschouwt hij als een broederschap met regels waaraan iedereen geacht wordt zich te houden.

‘Acteurs vormen een subcultuur die zichzelf in stand houdt, zeker in Vlaanderen. Ze maken deel uit van een *brotherhood*. Als je daar buiten treedt, werd je – vroeger meer dan nu – raar bekeken. “Peter is niet goed bezig”, zei men toen ik tv ging doen of in een soap ging spelen of in een café ging helpen. Ook *Help, mijn man is een klusser* op VT4 is een fout programma. Dat is *not done*. Je hebt allemaal klikjes: die van *Humo*, die van *Dag Allemaal*, die van *Woestijnvis*, die van *Endemol*, die van *VTM*, die van *Canvas*, die van *Eén*. In een normaal land zijn er geen klikjes. Jack Nicholson is nu een heel gerenommeerde acteur, maar komt uit de soap. Paul Newman heeft veertig jaar van zijn leven *vinaigrette* verkocht. In Amerika maakt men zich daar niet druk over. Dat

is normaal. Maar hier moet een theateracteur in het theater spelen. Ik heb daar een heel andere kijk op. Voor mij is theater niet heilig. Ik doe het vak graag en probeer er het maximum uit te halen, maar ik zou ook graag in een film van Jan Verheyen meespelen. Alleen word ik niet gevraagd. Tja, dan moet je andere dingen doen.'

Volgens **Carry Goossens**, die zijn komische talent uitspeelt in onder meer *F.C. De Kampioenen*, *Lili en Marleen* en *Twee straten verder*, is de steenrijke vedette een karikatuur die door de populaire pers is geschapen.

'De mensen slaan de *Story* open en zien op de ene pagina Tom Cruise staan en op de volgende pagina sta ik. Voor vele mensen zijn wij allemaal vedetten, maar de gage van Tom Cruise ligt wel iets hoger dan de mijne. De mensen weten niet dat je maar een paar dagen of weken werk hebt in een reeks die maanden op het scherm komt.'

In eigen land staat de naam van **Koen De Bouw** op de toplijst van artiesten die van een film of serie een succes kunnen maken. Als hij niet in Vlaanderen aan de slag is, acteert hij bij onze noorder- of oosterbuuren.

'Als je kiest om in een tv-reeks te staan, dan ben je jaren financieel gezond. Als je daar niet voor kiest, moet je wachten tot er een nieuw project is. Aangezien er in Vlaanderen nog altijd niet fulltime wordt gedraaid, is er gelukkig ook aandacht van buitenaf gekomen, vanuit Duitsland of Nederland. Daardoor kan ik mijn actieterrein een beetje vergroten. Er is een grote behoefte aan goede scenario's die kunnen worden verfilmd, maar omdat daarin amper een traditie is ontwikkeld, kom je ze zelden tegen.'

Actrice **Els Dottermans**, die vlotjes overspringt van theater (denk aan *Ten Oorlog*) naar film (denk aan *Dennis van Rita*) of televisie (denk aan *De*

Ronde), weet wel waarom het moeilijk is om te weerstaan aan de lokroep van onze Germaanse buren. Dat heeft uiteraard te maken met centen, maar ook met respect.

‘In Duitsland wordt het fenomeen cultuur veel hoger in het vaandel gedragen. Er is veel meer geld, maar daar staat ook een ongelooflijk offer tegenover: de acteurs moeten zich blauw werken. Ze hebben helemaal geen familiaal, laat staan sociaal leven. Ze werken overdag, ze werken ’s avonds. Wij hebben de dingen meer in de hand, wij hebben meer zeggenschap. Daar is er een ongelooflijke hiërarchie. Bij ons begint men daar soms ook naartoe te neigen. Vlaamse acteurs zijn er gevoeliger voor. In Nederland neemt men meer deel aan het gesprek erover, maar doet men uiteindelijk wat de regisseur zegt. De Vlaming zegt zijn gedacht en stapt eruit als hij het niet ziet zitten. Ik denk dat we veel van elkaar kunnen leren.’

Toch trekt het buitenland niet iedereen aan. **Bart Kaëll** ziet vreselijk op tegen de lange afstanden. Hij blijft liever ‘De Marie-Louise’ en andere successen binnen de grenzen van Vlaanderen zingen.

‘Ik denk niet dat ik nog goesting heb om duizenden kilometers af te leggen in Duitsland om dezelfde optredens te doen als hier in Vlaanderen. Misschien zit daar duizend man meer in de zaal, *so what?* Het blijft aankomen in je loge, je repertoire op het podium brengen, nadien met je fans de honneurs waarnemen – in het Duits! – en dan in je auto stappen en vertrekken. Dan moet je geen honderd kilometer rijden, maar achthonderd. Het is veel vermoeiender. Dat zijn niet de zaken die mij drijven.’

Kijkend Vlaanderen kent hem als de toogfilosoof uit *Man bijt hond*: **Gerd de Ley**. In de VRT-serie *Kinderen van Dewindt* speelde hij de rol van André, de boekhouder. Hem hoor je niet klagen.

‘Op sommige dagen was ik de best betaalde acteur van West-Europa – als je het per woord uitrekent. Ik moest gewoon achter mijn bureau zitten terwijl de camera voorbijkwam. Als ik daar niet had gezeten, hadden de kijkers zich afgevraagd wat er met André was gebeurd. “Vind je dat niet erg?” vroeg de regisseur. Waarom zou ik? Ik werd betaald om niets te doen!’

Het voorbeeld dat Gerd de Ley geeft, is inherent aan het maken van een film of tv-serie: een acteur moet af en toe aanwezig zijn zonder dat hij iets hoeft te zeggen. En dus krijgt hij eigenlijk geld om niets te doen. Maar het is een hardnekkige perceptie dat je in dit vak rijk kunt worden door met de duimen te draaien.

MORAAL VAN HET VERHAAL

- Muzikanten die rijk worden van hun muziek kun je op één hand tellen.
- Belgische acteurs verdienen maar een fractie van wat ze in het buitenland kunnen oogsten.
- Mediafiguren moeten ervoor zorgen dat ze een appeltje voor de dorst hebben, want na een betaalde opdracht volgen soms maanden zonder inkomsten.

HARDE NOTEN

HEB BEN MUZIKANTEN HET GEMAKKELIJKER?

Waar is de tijd dat de wereld nog eenvoudig in elkaar zat? Een pukkelige tiener die herhaald op bijval mocht rekenen als hij optrad op een bonte avond – een soort *Peter Live avant la lettre* –, trok zijn stoute schoenen aan en ging bij een platenfirma aankloppen. Die beluisterde zijn gekweel, liet hem een krabbel onder een contract zetten en bracht een singletje uit. Als dat een succes was, investeerde de platenfirma verder in de nodige begeleiding en promotie.

Zo is **Will Tura** ooit van start gegaan in 1957 met ‘Bye Bye Love’. Sedertdien heeft de Keizer van het Vlaamse Lied meer hits gescoord dan de meeste collega’s warme maaltijden hebben gehad.

‘Ik ben begonnen in de tijd van Nat King Cole, Ray Charles, Elvis Presley. De Belgische platenfirma Palette zocht een jonge kerel met een gitaar die een Angelsaksische stijl in het Vlaams kon brengen. Toen Jacques Kluger, de uitgever van World Music, in Amerika The Everly Brothers bezig zag, dacht hij aan die jonge kerel uit Veurne. Hij bracht het liedje “Bye Bye Love” voor mij mee. Het leuke is dat ik die cover heb opgenomen met de bigband van Francis Bay. Jacques Kluger was op dat moment de grootste Belgische uitgever en een van de grootste in Europa. Jean Walter, La Esterella, Bobbejaan Schoepen, Ray Franky zaten allemaal bij hem. Hij had een enorme neus voor muziek en voelde zich in alle stijlen thuis.’

Het contrast met vroeger kan niet groter zijn, klaagt **Jo Lemaire**. De Waalse zangeres, die al jaren in Vlaanderen woont en werkt, vindt dat ze onvoldoende gesteund wordt door de platenmaatschappijen.

‘Je moet zelf investeren, want er zijn geen platenmaatschappijen die zoals in het verleden willen en blijven investeren in een artiest. In België is jammer genoeg alles op kleine schaal. Er is nooit een budget voor promotie, hoewel dat voor mij even belangrijk is als een budget om iets te maken. De platenmaatschappijen zien alleen de verkoopcijfers. Maken ze op iets enorm veel winst, dan zullen ze misschien beginnen denken om er de volgende keer meer werk van te maken. Maar dat is geen garantie. In 1981 had ik in België en omstreken een gigantische hit met “Je suis venue te dire que je m’en vais”. Ik verwachtte dat de platenmaatschappij plankgas zou geven om er iets van te maken. Dat is niet gebeurd. Je ploetert hier van plaat tot plaat, van productie tot productie. Je moet zelf je plan trekken.’

Bart Kaëll toont begrip voor de houding van de platenfirma’s, al zou hij het liever anders hebben. Hoe je het ook draait of keert, Vlaanderen is een te kleine markt.

‘Laten we een kat een kat noemen: de cd-verkoop in Vlaanderen is miniem. In Frankrijk, daar kun je een miljoen cd’s verkopen. Als dat een paar keer in je carrière lukt, ben je waarschijnlijk wel binnen. Maar als je het in Vlaanderen puur voor het geld doet, kun je beter een ander vak kiezen. Maar ik wil ook eens nieuwe liedjes brengen. Als de mensen die niet kennen, valt je optreden een beetje in. Dan krijg je niet de reactie van: dat kennen we, we zingen direct mee! “De Marie-Louise” is ook maar gegroeid na een aantal keren in de zaal. Die kans krijgen we niet meer. Wij zijn bijna gedoemd om terug te vallen op bekende hits. En dan praat ik niet voor mezelf, ik spreek ook voor jongeren.

Een commerciële zender heeft als opdracht om voor zijn aandeelhouders geld te verdienen. Voor een openbare zender ligt het anders. Natuurlijk, mochten de commerciële zenders verstandig zijn, dan zouden ze de dingen brengen die bij het Vlaamse publiek leven. Als de kijkcijfers goed zijn, volgt het geld ook. Wat nu de platenfirma’s betreft: ik kan ze geen onge-

lijk geven. In de tijd toen er wel tv-programma's met Vlaamse liedjes waren, hingen zij als eerste bij mij aan de deur om te zeggen: Bart, we zouden je graag bij ons hebben. Ze hebben in mij geïnvesteerd. Dankzij hen kon ik "De Marie-Louise" en andere goede nummers opnemen, kon ik eigen composities op plaat zetten. Maar het zijn geen liefdadigheidsinstellingen. Als je niet de kans hebt om een plaat in de winkels te leggen omdat heel dat systeem er niet is, kan ik die mensen niet met de vinger wijzen.'

Sting zei ooit: 'Muziek was vroeger een cottage industry. Het was iets anarchistisch, iets alternatiefs. Nu draait het allemaal om statistieken, targets, quota, doegroepen.' Dat kan radiomaker **Marc Brillouet** beamen, de man wiens naam voor eeuwig met *Funiculi funicula* zal geassocieerd blijven.

'Ook voor mijn eigen *Funiculi*-cd zegt de platenfirma duidelijk dat we omzet moeten halen. Heel extreem gesteld: het maakt niet uit wat erop staat, als we maar genoeg cd's verkopen. De tijd dat je nog te maken kreeg met een muzikfreak of iemand met verstand van muziek is voorbij. Ik heb ooit met een mevrouw gewerkt die de manager was van de platenafdeling van Sony en die regelrecht van Estée Lauder kwam. Ze beweerde bij hoog en bij laag: "Of ik nu zeep verkoop of muziek, dat is voor mij hetzelfde." Verkoopsmatig zal dat wel, maar zielsmatig niet. Alles is een product geworden, maar je kunt niet alle cd's op dezelfde manier verkopen. Het oudere publiek, dat van *Funiculi*, moet anders worden aangepakt dan de mensen die de hits kopen. Moet het met meer smaak verpakt zijn? Moet er een geurtje bij? Moet er meer info op de binnenhoes? Dat kan, maar dat is niet mijn taak.'

Stel dat een muzikant in zijn eigen toekomst gelooft en een platenmaatschappij ervan kan overtuigen dat zijn talent een winstgevend investering is. Hoe loopt het dan verder? En vooral: hoeveel zaad brengt

dat in het bakje? Voor een beginnende artiest liggen de kaarten eenvoudig: 10 procent van de verkoopprijs van een cd gaat naar hem. Boekt hij het ene succes na het andere, dan kan dat percentage mits enig onderhandelen oplopen tot het dubbele. Met verkoopprijs wordt bedoeld: de winkelprijs van de verkochte cd's, verminderd met 25 procent om de kosten van de verpakking te dekken.

Als je denkt dat 10 procent van de verkoopprijs van een cd verre van slecht is, dan is het tijd voor de ontzuivering. **Clouseau**, dat met gemak het Antwerpse Sportpaleis ettelijke keren doet vollopen, verkocht van hun eerste single 'Brandweer' welgeteld 427 stuks. Nu hebben ze meer dan drie miljoen albums verkocht, maar daar hebben ze meer dan vijftientig jaar over gedaan.

Als een zanger geen contract kan versieren en toch een cd wil uitbrengen, staat hij er helaas moederziel alleen voor. Dan moet hij zelf de huur van een studio en een producer betalen. Dan moet hij zelf de kosten voor mastering en persing dragen. Dan komen de distributie en promotie volledig op zijn schouders terecht. Tenzij hij in zee gaat met een freelance plugger, die met zijn cd gaat leuren bij de audiovisuele media. Voor die service moet hij wel zo'n 500 tot 1500 euro neertellen. Hij kan ook een deal sluiten met een distributeur, die ervoor zorgt dat zijn cd in de winkels ligt en er de nodige tamtam rond maakt. Maar ook hier geldt: voor wat, hoort wat. Een distributeur gaat gemakkelijk met 25 à 30 procent van de groothandelsprijs lopen.

Walter Grootaers heeft een eerder optimistische kijk op de muziekbusiness.

'Als je nu een liedje hebt, kun je het opnemen en breng je het uit. Alleen komt er elke dag een bos aan muziek uit, zodat het moeilijk is om als eerste boom de aandacht te trekken van jouw publiek. Maar creatievelingen zullen altijd wel een uitweg vinden. Wat er nu wordt gevoerd is een strijd tussen de zuiver commerciële en de creatieve kant, namelijk diegenen die graag iets

willen laten horen of zien en voor wie het niet uitmaakt of ze er iets aan verdienen, zoals destijds mijn generatie. Een cd persen kost niks meer. Een studio ook niet: de meesten nemen thuis op. En voor de distributie kun je knepen vinden, je moet alleen een beetje inventief zijn. De eerste drie jaar kregen wij ook geen contract bij een platenfirma. We hebben zelf wat geld bijeengelegd, zijn naar Londen getrokken, hebben daar ons singletje opgenomen en dat onafhankelijk uitgebracht. Pas toen het succes had, zijn de platenfirma's afgekomen.'

Valt er voor een beginnende artiest dan geen droog brood te verdienen? Misschien wel. De remedie is even nieuw als origineel: laat je fans aandeelhouders worden. *Crowdfunding* heet dat, een initiatief dat overgewaaid komt uit de Verenigde Staten. In ons land zijn de bekendste crowdfunders SonicAngel en Akamusic. Laatstgenoemde biedt artiesten de mogelijkheid om hun nummers op een website te plaatsen, zodat ze beluisterd kunnen worden door internetgebruikers. Fans kunnen aandelen kopen ter waarde van minimaal vijf euro. Als de artiest een bedrag van 35.000 euro voor een ep of 50.000 euro voor een album bij elkaar heeft, zet Akamusic het opnameproces in gang. De fan krijgt een netto winstpercentage van 40 procent, evenredig aan zijn aandelen. Wees gerust: zolang de productie niet is gestart, kan hij zijn geld altijd terugvragen.

Ook SonicAngel boert allesbehalve slecht. Amper een jaar nadat het bedrijf gestart was met het verkopen van aandelen – die bij hen FanShares heten – is het al actief voor vijftientig artiesten uit zes landen. Liefst 94 procent van alle bands die zich op de website aanbieden voor deze vorm van financiering, haalt zo zijn totale budget op om in productie te kunnen gaan. Een derde van de totale winst van het album wordt gedeeld met de fans.

Een muzikant die de moed heeft om door te bijten, ondanks het ratjetoe van contracten, financieringen, promotie, distributie, boekingen en dies meer, kan op een mooie ochtend het onbeschrijfelijke genoeg

smaken dat zijn geesteskind op de radio wordt gedraaid. Hopelijk heeft hij zich dan tijdig aangesloten bij Sabam of een andere beheersvennootschap die auteursrechten int, anders ziet hij geen eurocent voor al zijn zweet en tranen. Sabam staat voor Société d'Auteurs Belge/Belgische Auteurs Maatschappij en behartigt de belangen van haar leden: componisten, tekstdichters, muzikanten, schrijvers, dichters, tekenaars, uitgevers, beeldende kunstenaars, architecten, ontwerpers, choreografen, fotografen, regisseurs enzovoort. Telkens als een liedje op de radio of op een fuif wordt gedraaid, stuurt Sabam een factuur. Jaarlijks krijgen de aangesloten leden een afrekening. In principe althans, want midden 2011 kwam aan het licht dat de beheersvennootschappen nog bijna een half miljard aan auteursrechten moesten uitbetalen voor het jaar 2009. Sabam alleen al stond nog voor 164 miljoen euro in het krijt bij haar leden.

Dat Sabam wel eens meer uit de bocht gaat, werd aangetoond in het tv-programma Basta op de openbare omroep. De makers gaven namen van verzonden artiesten door – Suzi Wan, Ken Wood, Mister Cocktail & The Partymix – die zogezegd ergens zouden optreden. Waarop Sabam prompt een factuur stuurde, zonder dat ze de echtheid van de namen had nagetrokken.

MORAAL VAN HET VERHAAL

- In de muziekbusiness geldt een keiharde wet: winst maken is de voornaamste drijfveer.
- Wil een muzikant toch een cd uitbrengen, dan staat hij er vaak alleen voor.
- De nieuwste trend is crowdfunding: fans worden aandeelhouders.

LACHEN, GIEREN, BRULLEN

HOEVEEL STRIJKT EEN STAND-UPCOMEDIAN OP?

Iedere zatte nonkel die op een huwelijksfeest vijf moppen na elkaar kan vertellen, denkt dat hij een volleerde humorist is. Humor is echter een vak apart dat weinigen onder de knie hebben. Binnen die beperkte kring vormen stand-upcomedians een nog kleinere onderafdeling. **Lieven Scheire**, lid van Neveneffecten, herinnert zich nog de beginperiode.

‘In Vlaanderen had je eerst de baanbrekers zoals Urbanus, die zelf naar parochiale feestzalen ging en zei: “Mag ik hier eens spelen?” De tweede golf waren mensen als Raf Coppens, Arnout Van den Bossche, Bert Kruismans, Stef Van Poucke en jammer genoeg ook Geert Hoste. Stef Van Poucke is begonnen met een comedyclub in Gent. Kaft Producties begon met een boekingskantoor voor comedy en verkocht zijn formule aan jeugdhuizen. Vooral in West-Vlaanderen is men erop gesprongen, met als gevolg dat er rond het jaar 2000 plotseling een *boom* ontstond, want veel jeugdhuizen en cafés vonden het een toffe avond. Voor een toegangsprijs van een paar euro kreeg het publiek drie stand-upcomedians te zien. Dat liep zo goed dat er te weinig comedians waren om aan de vraag te voldoen. Ik ben dus een van de eersten geweest voor wie het allemaal vanzelf is gegaan. Toen ik begon, kwam er om de drie, vier maanden iemand bij die kon meespelen. Je had de cafés en de culturele centra, en daartussen niets. Door een gelukkig toeval moest je plots de sprong maken van het kleine circuit naar het grote. Wij probeerden af en toe in culturele centra, maar dat werkte niet omdat de formule veel te rauw was. Langzaamaan zijn we gegroeid via festivals en een middelgroot circuit.’

Je moet het maar durven: moederziel alleen op een podium gaan staan, zonder decor om je achter te verbergen, met het risico dat je uitgelachen wordt door een bende dronken toehoorders die zichzelf veel plezier vinden dan de artiest met de microfoon. Is het een vorm van zelfoverschatting of van masochisme? Allebei, beweert **Nigel Williams**.

‘Maar het is niet zo erg als in de refter van een metaalfabriek aan vijfhonderd man uitleggen dat ze door de cao-onderhandelingen geen opslag krijgen. Het is een vorm van masturbatie. Elke artiest die zegt dat het niet waar is, is een zeveraar. Je gaat op het podium staan omdat je wilt dat iedereen je graag ziet. Als ik stand-upcomedy doe, is het zoals een skinhead die een café van de Hell’s Angels binnengaat en ze allemaal janetten noemt met de gedachte: hoever kan ik gaan vooraleer ik slaag krijg? Dat is een straatvechtersmentaliteit. Het is zelfoverschatting. Daarom is het goed dat je geregeld op je bek gaat.’

In de beginperiode keek de brave burger vreemd op als er zo iemand in de buurt woonde, lacht **Bert Kruismans**, de Allerslimste Mens ter Wereld.

‘Ze zagen dat ik niet ging werken, dat ik de hele dag kranten zat te lezen en ’s avonds met de auto vertrok. Ik ben er zeker van dat in het dorp de meest waanzinnige verhalen over mij de ronde deden. Zoals Raf Coppens zegt: “Ze dachten dat ik in de prostitutie-sector zat, want ik was ’s avonds altijd weg en toch had ik geld.”’

Op het eerste gezicht heeft een stand-upcomedian het gemakkelijk. Hij heeft geen duur decor nodig, geen kostuum in goudlamé, geen horde muzikanten, geen hoogtechnologische belichting, niks. En na amper twee uur – soms vlugger – steekt hij de recette van de avond integraal op zak. Zo is het toch?

Niet helemaal. Zonder talent en ervaring gaat hij af als een gieter. En hij moet al een zekere faam verworven hebben, anders komt er geen

hond kijken. Neem nu **Philippe Geubels**, de intonatieloze grapjas die een paar jaar geleden nog zijn boterham verdiende op de afdeling droge voeding van de Colruyt. Als hij nu een nieuwe show heeft, zijn de kaartjes na amper een paar uur de deur uit. Of neem **Alex Agnew**, de geheel uit rock-'n-roll opgetrokken afstammeling van een Engelse vader en een Limburgse moeder, die op zijn dooie eentje het Antwerpse Sportpaleis vijf keer doet vollopen. Dat is goed voor meer dan 63.000 tickets. Met een show trekt hij gemiddeld 200 à 250 keer Vlaanderen rond. Wat velen vergeten, is dat Philippe en Alex al jaren meedraaien: de eerste van 2006, toen hij meedeed aan de Lunatic Comedy Award, de tweede van 2003, toen hij het Leids Cabaret Festival won. Wat ook over het hoofd wordt gezien, is dat er hele perioden zijn waarin een cabaretier geen inkomsten heeft omdat hij teksten schrijft voor zijn nieuwe show. In het geval van Alex moet je ook rekening houden met de huur van het Sportpaleis, met de tientallen personeelsleden die worden ingezet om een optreden in goede banen te leiden, met het uitgekiende decor, met de bestudeerde belichting, met de regisseur en de manager, die elk recht hebben op hun deel van de koek.

Daar staat tegenover dat gevestigde namen meestal een gegarandeerd bedrag per optreden bedingen, onafhankelijk van het aantal toeschouwers: 2000 euro voor **Wim Helsen**, 2200 euro voor Philippe Geubels, 2500 euro voor Alex Agnew. Een soort startbedrag, zeg maar. Raken bijvoorbeeld de 1500 zitjes van de Gentse Capitole allemaal bezet, dan houdt de artiest gemakkelijk 8 à 10.000 euro over aan een voorstelling. Bruto, welteverstaan.

Zaaloptredens zijn niet de enige bron van inkomsten voor een komiek. Eventjes op Canvas verschijnen in een programma als *Mag ik u kussen?* brengt tussen de 400 en 1200 euro op. Voor dat laatste bedrag moet hij wel zijn eigen teksten schrijven. Ook comedy-dvd's brengen geld in het laatje. Van *Droog*, de dvd met de show van Philippe Geubels, waren in maart 2011 al 83.000 exemplaren verkocht. Van de opbrengst gaat 20 tot 25 procent naar de artiest. Gerekend tegen een gemiddelde verkoopprijs van 8 euro per schijfje tikt dat mooi aan.

Achter elke stand-upcomedian die zichzelf respecteert, staat een management dat zijn zakelijke belangen behartigt. De Standaard legde onlangs de cijfers van drie toppers naast elkaar en kwam tot volgende resultaten.

Wim Helsen

Bedrijfsresultaat 2010: 260.653 euro (bron: Graydon)

Bedrijfswinst: 175.767 euro

Minimumgarantie: 2000 euro bruto per voorstelling

Philippe Geubels

Bedrijfsresultaat 2009: 80.083 euro (bron: Nationale Bank)

Bedrijfswinst: 35.304 euro

Minimumgarantie: 2200 euro bruto per voorstelling

Alex Agnew

Bedrijfsresultaat 2009: 146.448 euro (bron: Graydon)

Bedrijfswinst: 123.448 euro

Omzet Larger Than Life in het Sportpaleis: 1,6 miljoen euro

Minimumgarantie: 2500 euro bruto per voorstelling

MORAAL VAN HET VERHAAL

- Stand-upcomedy kan met weinig kosten gerealiseerd worden, maar wie meer dan een eendagsvlieg wil zijn, moet wel investeren.
- Zaalshows zijn niet de enige bron van inkomsten. Ook tv-optredens en dvd's brengen geld in het laatje.
- De sector wordt steeds meer geprofessionaliseerd.