

MusicBusinessBulletin

NIEUWSBRIEF VOOR M.I. PRO'S | NR 2 2005 | UITGAVE: UZ MEDIA



DE GRAND HALL TIJDENS M.I.L.E. © UZ MEDIA

Ook Music & Show Event wordt geprolongerd M.I.L.E. scoort goed

NIEUWEGEIN – De beurs Musical Instruments Live Event (M.I.L.E.) krijgt in 2006 een vervolg. Na twee edities (Utrecht 2005 en Nieuwegein 2006) stelden de standhouders vast dat de muziekbeurs – veruit de grootste van Nederland – moet blijven. Uit een onderzoek onder alle standhouders van M.I.L.E. in Nieuwegein kwamen uitstekende resultaten naar voren. Het aantal bezoekers op 22 en 23 oktober bedroeg ruim 1600. De organisatie was hierover niet tevreden, maar ruim 65 procent van de standhouders beoordeelde dit aantal als 'voldoende tot

zeer goed'. Over de nieuwe beurslocatie (NBC Center Nieuwegein) waren de standhouders nog enthousiaster: bijna 72 procent vond de plek 'goed/zeer goed'. Driekwart van de standhouders zei op voorhand dat ze op zaterdag 28 en zondag 29 oktober 2006 opnieuw van de partij zullen zijn op M.I.L.E. Ook de nieuwe (driedaagse) beurs Music & Show Event van het FEC in Leeuwarden (dit jaar voor het eerst) wordt in 2006 geprolongerd. Ondanks de lege gangpaden, geeft de organisatie Music & Show Event

(gekoppeld aan taptoe Leeuwarden en gericht op blazers en slagwerkers) nog een kans. Minder zeker is de toekomst van DJ Expo. Na de eerste aflevering in Eindhoven (2005) verkaste de DJ Expo naar de Amsterdam RAI. De resultaten waren ronduit teleurstellend, er zijn nog geen plannen voor 2006. De organisatie van M.I.L.E. bekijkt de mogelijkheden om de beurs in 2006 uit te breiden met een DJ Wing, een aparte vleugel van het NBC die helemaal gericht moet zijn op deejays/producers.

GC komt eraan

LOS ANGELES – De Amerikaanse muziekwinkelketen Guitar Center bezint zich op een internationaal offensief. Binnen de leiding van het concern werd een directeur aangesteld, die expansie buiten de USA moet voorbereiden. GC wil over ruim twee jaar uitbreiden bui-

ten de VS. Expanderen kan autonoom (eigen winkels openen) maar ook door bestaande winkels op te kopen. Onlangs ging het gerucht dat GC een keten in Engeland op het oog zou hebben. Guitar Center boekte over 2004 een omzet van ruim 1,5 miljard dollar.

Indonesië stoomt op

MEDDO – Indonesië maakt een spectaculaire opmars als muziekinstrumenten producent. Vooral de groei bij piano's en gitaren is opmerkelijk. Het aantal piano's uit Indonesië verduubelde het afgelopen jaar, vooral ten koste van China en Zuid-Korea. Ook de Indonesische

Nederlandse M.I. kiest voor Thunnissen

Thijs wint award

ROTTERDAM – Directeur-eigenaar Thijs Thunnissen van Feedback (Rotterdam, Utrecht en Apeldoorn) is de winnaar van de eerste 'M.I. Prof van het Jaar Award'. Thunnissen werd gekozen na een stemming waaraan 61 collega's uit de Nederlandse muziekinstrumenten- en audiobusiness deelnamen. Thunnissen vielen kwalificaties ten deel als 'Eigengereid maar een continue drijvende kracht', 'Hij zorgt voor lekker veel leven in de brouwerij in onze handel' en 'Soms kan ik zijn bloed wel drinken als ik zijn prijzen zie, aan de andere kant heb ik wel bewondering voor wat hij doet.' Thunnissen opende met zakelijk

partner Rob Verhaegen in 1986 de eerste vestiging van Feedback in Rotterdam onder het motto 'hoge omzetsnelheid, lage prijzen'. In 1995 volgde een tweede vestiging in Utrecht, in 1998 gingen de deuren van een Feedback winkel in Apeldoorn open. Thunnissen houdt zich daarnaast (met Verhaegen) bezig met muziekinstrumenten import via het bedrijf Thunnissen & Verhaegen en Music Works Distribution. Thunnissen werd bij de verkiezing gevolgd door Vic Keersmaekers van Roland Benelux, Piet Peters van Serlui, Karel Landman van BMI en Gineke van Urk van Iemke Roos Audio.

Action en Kruidvat stunten met instrumenten

Opmars branchevreemden

MEDDO – Branchevreemde instrumentverkopers rukken op. Drogisterijketen Kruidvat bood voor €24,95 een gitaar aan, lowbudget winkel Action had een akoestische gitaar voor €18,95 en een keyboard voor €39,95 en ook Aldi deed keyboards in de verkoop. Kijkshop maakt steeds meer ruimte vrij voor muziekinstrumenten en had Kustom versterkers in de aanbieding. Deze 'branchevreemden' verkochten ettelijke tienduizenden instrumenten (Kruidvat alleen zou al 15.000 gitaren hebben verkocht). Een Nederlandse importeur ligt er niet wakker

van: 'Het is goed voor de business. Veel kopers willen op een goed moment accessoires of een betere tweede gitaar.' In Amerika boeken branchevreemde zaken (winkelketens als Walmart en Costco) al vele miljoenen dollars omzet met muziekinstrumenten. Gitaarhandelaar Ed Roman uit Las Vegas op zijn website: 'Ze verkopen GSO's, ofwel 'Guitar Shaped Objects', aan arme zielen die geen idee hebben wat ze kopen. Het stuk triplex uit Indonesië wat ze een gitaar noemen kost bij de groothandel 15 dollar en ze verkopen het voor 119.'



VESTIGING VAN ACTION © UZ MEDIA

BMI doet Parker

DEN HAAG – Groothandel BMI in Den Haag nam de distributie op zich van Parker Guitars (voorheen Voerman Amersfoort). Parker hoort bij dezelfde firma als Washburn en Randall.

Million dollar Fender

CORONA – Fenders customshop maakt een Stratocaster van één miljoen dollar. Hij is bedoeld voor de MDA Christmas Catalogue.

Tien keer de beste

DEN HAAG – Drumschool Hans Cleuver kwam met 42% opnieuw als 's lands beste uit de bus. Het was de tiende keer dat Slagwerkrant-lezers zijn opleiding bekroonden.

Linkshandig in België

MECHELEN – Lefty Guitars is een nieuwe winkel in Rijmenam bij Mechelen, België en helemaal gespecialiseerd in linkshandige gitaren. www.leftyguitars.be.

Groei in internet 1

NEW JERSEY – Internetshops en postorderfirma's met muziekinstrumenten waren opnieuw de sterkste groeiers in de VS. De omzet van Victor's American Musical Supply groeide in 2004 met 19% naar 120 miljoen dollar.

Groei in internet 2

NEW JERSEY – Victor is nu in omzet de vierde M.I. retailer van Amerika. Victor's voornaamste internetshops zijn zZounds.com en americanmusicalsupply.com. Een andere sterke groeier onder de webwinkels is Sweetwater Sound (16% groei in 2004).

Bo-EI naar Azië

ZUTHEN – Het Nederlandse gitaarmerk Bo-EI (Huub Boel Zutphen) gaat voorjaar 2006 promotie maken in Azië. Endorser Marcel Coenen (populair onder Aziatische progrockers) gaat er clinics geven.

Flatliner by Burkey

LEIDERDORP – Nederland heeft een nieuwe M.I. producent, Burkey in Leiderdorp. Het eerste product is de Flatliner, een centrale voeding voor live-gitaristen met veel effecten. www.burkey.nl

Shanghai plus 15%

SHANGHAI – Music China blijft groeien. De 2005-editie van de M.I. beurs in Shanghai (onder auspiciën van 'Frankfurt') trok bijna 40.000 bezoekers, 15% meer dan in 2004.

NAMM en Messe

ANAHEIM – De NAMM en de Musik Messe naderen. De NAMM Show in Anaheim USA is van donderdag 19 tot en met zondag 22 januari 2006, de Messe in Frankfurt van woensdag 29 maart tot en met zaterdag 1 april 2006. www.namm.com, www.musikmesse.de



BEEELD VAN DE BOUW © ADAMS-MUSIC.NL

Europa's grootste in blazers en slagwerk Adams naar 15.000 m2

ITTERVOORT – De vierkante meters vieren hoogtij. Een aantal Nederlandse muziekwinkels breidt zijn verkoopoppervlak dezer jaren drastisch uit (Vriese Doetinchem, Feedback) maar Adams in Ittervoort spant absoluut de kroon. Adams Muziekcentrale verhuisde in november van Thorn naar Ittervoort. Naast Neerlands grootste slagwerkwinkel Adams Drumworld

(bijna twee jaar geleden geopend) nam Adams een enorme zaak in gebruik vol met blaasinstrumenten. Samen omvatten de twee hallen liefst 15.000 vierkante meter, waarmee het op zijn gebied zelfs de grootste is van Europa, aldus Adams zelf. Ter vergelijking: de oude winkel in Thorn mat al 3000 vierkante meter (en dit is voor de Nederlands M.I. al heel behoorlijk). Adams

is gevestigd in het hart van een regio met relatief veel uitermate harmonie- en fanfareorkesten en dit achterland verklaart deels het succes van de firma. André Adams startte aan het begin van de 1970's als reparateur in een schuur bij zijn woning. Van hieruit begon Adams zijn activiteiten als winkeleer én fabrikant. Adams heeft veel slagwerk onder

eigen merk en bouwt in zijn fabriek in Ittervoort klassiek slagwerk. Adams groeide zelfs uit tot een wereldnaam met zijn concertpauken, maar maakt ook onder meer xylofoons en marimba's. Bij de winkel verrees bovendien nog een derde hal, waar ruimte is voor clinics, concerten en evenementen. Adams in Ittervoort houdt op 4 en 18 december open dagen.

Thomann op 100 miljoen Europa's grootste breidt opnieuw drastisch uit



SCREENSHOT THOMANN.DE

TREPPENDORF – Europa's grootste muziekinstrumenten verzendhandel, Musikhaus Hans Thomann, overschrijft dit jaar

de omzetgrens van 100 miljoen euro. Thomann in Treppendorf (Beieren) breidt drastisch uit met een nieuw hoofdkantoor

en een nieuw magazijn van 7700 vierkante meter. Thomann werd 50 jaar geleden opgericht door trompettist Hans Thomann senior. In 1996 begon Thomann vanuit Treppendorf (150 inwoners) met internetverkoop en drie jaar later richtte de firma een speciaal callcenter op voor zijn 650.000 postorderklanten (veel afnemers in de voormalige Oostbloklanden, Scandinavië en Portugal). Dagelijks worden hier 2000 bestellingen geplaatst en 5000 pakketten verzonden (Thomann heeft 32.000 producten). De gigantische internetsite omvat liefst ruim 100.000 bladzijden. Het Musikhaus is nog volledig in familiehanden en sinds 1990 heeft Hans Thomann junior de leiding.

Bellen: 43 cent per minuut



AMSTERDAM – Wie belt met de muziekwinkels van Dirk Witte in Amsterdam en Utrecht (voorheen Standby aan de Oudegracht), betaalt 43 eurocent per minuut via een 0900-nummer. Witte komt hiermee tegemoet aan de klanten die gewoon de moeite nemen naar de winkels toe te komen. Bij Dirk Witte redeneren ze namelijk als volgt: 'Mensen die naar onze winkels komen, tellen drie euro per uur neer voor het parkeren van hun auto in de stad. Dan mag de telefoonklant dus ook best iets betalen.'



Topkwartet USA scoort 30%

NEW JERSEY – De vier grootste ketens van muziekinstrumenten winkels hebben in de VS in omzet een marktaandeel van 30 procent. Samen heeft dit topkwartet 271 winkelfilialen in handen, aldus het Amerikaanse vakblad Music Trades. De 271 winkels zijn goed voor een omzet van 2,23 miljard dollar ofwel bijna een derde van de totale omzet aan muziekinstrumenten en aanverwante apparatuur in de VS. Veruit de grootste keten is Guitar Center. Inclusief de keten Music & Arts (overgenomen afgelopen voorjaar) telt Guitar Center 222 winkels, die samen een omzet hebben van 1,6 miljard dollar (inclusief internetomzet). Gelet op andere branches in de detailhandel, zal de 'verketening' van de M.I. vrijwel zeker nog veel verder toenemen.



© GUITAR CENTER/SUSIE SPECK MAYOR

Purple bij Synco
 UTRECHT - Purple Group in Schijndel sloot zich aan bij het Europese Synco Network van licht- en geluidbedrijven. Bij Synco behoren verder onder meer Ampco, Flashlight/APR, Regietek en RG Jones.

World of Music open
 OHÉ EN LAAK – In Ohé en Laak opende deze zomer World of Music zijn deuren. De muziekwinkel is onderdeel van de vof Papen-Mooren.

Kaman koopt MBT
 BLOOMFIELD – Kaman Music (Ovation, Gretsch Drums) kocht voor 30 miljoen dollar MBT Musiccorp, de op één na grootste M.I. groothandel van de USA.

Schoolketen van SMC
 LOS ANGELES – SMC ofwel Samick USA startte de franchiseketen Music Central van muziekscholen annex muziekwinkels. Doel is 200 vestigingen te openen.

Stingray in Heerlen
 HEERLEN – In Heerlen begon de nieuwe gitaarwinkel JP Stingray. Eigenaar is singer-songwriter JP. jpstingrayguitars.com.

Hagström bij Meyer
 MARBURG – Het Zweedse gitaarmerk Hagström maakte een comeback bij het Amerikaanse concern AMS. De Benelux distributie zit bij Musik Meyer in Marburg, Duitsland.

BC Rich naar Voerman
 AMERSFOORT – Voerman in Amersfoort nam de distributie van BC Rich Guitars op zich (voorheen Holland Music Centre in Nieuwegein). BC Rich is van de Hanser Holding. Voerman doet ook Hansers merken Floyd Rose en OLP.

Bergmann verdwijnt
 ARNHEM – Bergmann in Arnhem is failliet. Bergmann was gespecialiseerd in gitaren in het hogere prijssegment, een markt die momenteel kampt met tegenwind.

Gibson versus webshop Paul Reed Smith in gelijk gesteld

NASHVILLE - Paul Reed Smith Guitars is in hoger beroep op alle fronten in het gelijk gesteld in een zaak die was aangespannen door Gibson. Hierdoor kan PRS Guitars zijn model Singlecut en soortgelijke gitaren met een enkele cutaway (zoals de Tremonti's) weer gewoon verkopen. Overigens wil dit niet zeggen dat Gibson het bijltje erbij neergooit en blijft de fabrikant vermeend inbreuk op zijn rechten aanvechten. Zo werd de afgelopen zomer een webshop voor de rechter gesleept die een banjo verkocht, die aangeprezen was als de kopie van een Gibson model. De eerste uitspraak in de kwestie met PRS gaat anderhalf jaar terug. Toen deed een lokale rechtbank – net als Gibson gezeteld in Nashville – de PRS Singlecut

in de ban, omdat er sprake zou zijn van plagiaat. Een regionaal gerechtshof maakte in augustus korte metten met de uitspraak van zijn lagere collega. Deze rechtbank oordeelde dat er geen sprake van is dat PRS inbreuk maakt op het beeldrecht van Gibson.

Deze uitspraak betekent een flinke streep door de rekening van de grote gitaarbouwers. Naast Gibson is namelijk ook Fender druk doende zijn modellen te beschermen. Dat Gibson met name PRS Guitars aanspreekt, is overigens niet verwonderlijk. PRS Guitars is de laatste jaren sterk in opmars en behoort bij veel Amerikaanse verkooppunten van gitaren in omzet al tot de Top 3, dadelijk achter Fender en Gibson.

Pramberger is terug

SEOEL – Pramberger Piano's is terug van weggeweest. Onder de paraplu van het Koreaanse concern Samick is Pramberger begonnen aan een doorstart, nadat Samick eind vorig jaar het merk kocht van de erfgenamen van Joseph Pramberger (overleden in 2003). Samick is ook eigenaar van Bechstein in Duitsland. Pramberger is een oude naam in de pianowereld.

Het geslacht Pramberger hield zich eind achttiende eeuw in Wenen al bezig met de bouw van piano's. Prambergers speelden een belangrijke rol in de historie van Steinway. Steinway-topman Joseph Pramberger begon in 1987 in de USA een eigen bedrijf en bracht in 1995 zijn fabriek en knowhow in bij Young Chang, de Zuidkoreaanse multinational die failliet ging.

M.I. cracks overleden

MEDDO – De M.I. verloor de afgelopen maanden drie cracks. Synthpionier Bob Moog overleed in augustus aan een hersentumor. Moog was weer volop in de picture, nadat hij zijn eigen merknaam terug kreeg. Moog werd in juli voorgegaan door Ivor Arbiter, die overleed op 75-jarige leeftijd. Arbiter speelde lange tijd een prominente rol

speelde in de Engelse M.I. business. In 1956, toen hij zijn eerste winkel opende, importeerde hij gitaren van Egmond uit ons land. Arbiter was lange tijd de Fender distributeur in de UK. In dezelfde maand als Arbiter overleed in de USA verder Al Kahn op 98-jarige leeftijd. Kahn was in 1932 de oprichter van Electro-Voice.

De Muzikanten Krant gelanceerd



MEDDO – Op M.I.L.E. lanceerde De Muzikanten Krant zijn zogenaamde nulnummer. Het is een nieuwe tabloid krant, die in een oplage van 40.000 gratis via enkele honderden distributiepunten wordt verspreid onder de Nederlandse muzikmakers. De Muzikanten Krant is een uitgave van UZ Media in Winterswijk-Meddo. UZ Media is het bedrijf van journalist-uitgever Ubel Zuiderveld, die vijf jaar hoofdredacteur was van Music Maker. De Muzikanten Krant verschijnt minimaal tien keer per jaar. Telefoon: 0543-533186.

Krant brengt klanten

ROTTERDAM – Vier muziekinstrumenten winkels verspreiden in september 1,6 miljoen kranten met aanbiedingen huis-aan-huis. Het gaat om Peter Verspuy Rotterdam, Dijkman Amsterdam, Eindhoven Musical Instruments en Huigens Hengelo, die al eerder samenwerkten met het plaatsen van advertenties in de muzikantenbladen. Het kwartet stuurde de krant met een begeleidende brief ook naar collega-bedrijven. 'Er moet gewoon iets gebeuren,' zegt Verspuy. 'Op deze wijze hopen we het

muziek maken in Nederland te promoten. Het liefst zou ik met nog meer collega's de krant in het hele land huis aan huis verspreiden.' In zijn eigen regio bezorgde Verspuy 750.000 kranten. Dat leverde hem naar eigen zeggen duizend nieuwe klanten op, van wie 700 een aankoop deden. Verspuy, Dijkman, Huigens en Eindhoven MI brachten met het oog op de komende Sinterklaas en Kerst inmiddels een tweede editie van hun krant uit, aangemoedigd door de bijval van de eerste uitgave.

Keymusic in Rotterdam

ROTTERDAM - Keymusic opende in Rotterdam tussen Blaak en Oostplein een filiaal van 1200 vierkante meter. Keymusic had al drie zaken in België en Rock Palace in Den Haag behoort tot dezelfde groep van winkels.

De één zijn dood...

DOETINCHEM – Vriese in Doetinchem plaatste onlangs – vlak na het faillissement van Bergmann in Arnhem – een dagbladadvertentie met de volgende tekst: 'Weer een muziekstorer minder, het gaat slecht in de muziekbranche. Maar niet bij Muziekhuis Vriese. We kochten onlangs een gigantische partij gitaren van de curator.'

Ed boekt succes

LAS VEGAS - Ed Roman Guitars was in 2004 één van de sterkste stijgers in de Amerikaanse M.I. De omzet van zijn gitaarwinkel in Las Vegas steeg 30% (14,6 naar 19 miljoen dollar). Roman heeft ongeveer 5000 (vaak vreemde) gitaren in voorraad. De gemiddelde omzet per werknemer ligt op 528.000 dollar, aldus vakblad Music Trades.

AES: 20.000 bezoekers

NEW YORK – De beurs annex conventie van de Audio Engineering Society (AES) heft in New York in oktober ruim 20.000 bezoekers getrokken. De volgende editie is 20 tot en met 23 mei 2006 in Parijs. www.aes.org

Weekend Warriors

LONDEN – In navolging van zijn Amerikaanse collegabond NAMM start de Britse M.I. organisatie MIA met een Weekend Warriors programma. Doel is 35- tot 60-jarige rockers weer actief aan het muziek maken te krijgen.

16 miljard dollar

CARLSBURG – Wereldwijd zette in 2004 de detailhandel 16 miljard dollar aan muziekinstrumenten. De USA nam hiervan, aldus de NAMM, 7,35 miljard voor zijn rekening en wordt gevolgd door Japan (2,7) en Duitsland (1,2). Nederland is goed voor circa 200 miljoen dollar.

Nieuw bij Fender EU

LONDEN – Fender Europe benoemde Gordon Raison tot nieuwe topman als opvolger van de vertrokken Martin Brady. Raison komt van Xerox. Onder Fender Europe (gevestigd in Engeland) vallen ook Afrika en het Midden-Oosten.

Overleven alleen de groten?

M.I. Pro's over de schaalvergroting in de business

Vriese in Doetinchem, Feedback Rotterdam, Adams Muziekcentrale, Live Music Arnhem. Een paar voorbeelden van winkels die fors groeiden in vierkante meters of hiertoe plannen hebben. De toekomst lijkt aan 'Groot', zeker als we de situatie in landen als Duitsland, Engeland en Amerika in ogenschouw nemen. Is schaalvergroting het antwoord voor de Nederlandse muziekinstrumenten winkels? M.I. professionals delen hun mening met Music Business Bulletin.

Ton Voerman van Voerman Musical Instruments in Amersfoort, distributeur van onder meer Marshall: 'Ik denk dat je beter kunt specialiseren, want het zit hem niet in de omvang van het winkelpand. Als dat zo was, zou ik er elk jaar een paar vierkante meter bijnemen. De kracht zit in het assortiment, deskundigheid, personeel en – helaas mag ik wel zeggen – de prijs. Maar het is natuurlijk duidelijk dat het aantal winkels in de Benelux gewoon te groot is. Winkels die zich specialiseren zijn vaak succesvol. Er zijn veel goede voorbeelden van percussiezaken en winkels die alleen akoestische gitaren verkopen. In België opende een winkel voor linkshandige gitaristen zijn deuren, ook een goed voorbeeld van specialisatie. Maar schaalvergroting an sich is beslist niet hét antwoord.'



Huub Boel runt een kleine gitaarwinkel aan de rand van Zutphen, maar denkt groot met de Koreaanse customproductie van zelf ontworpen gitaren. De vraag is op dit moment al groter dan de productiecapaciteit en er worden al Bo-El Guitars geëxporteerd. Huub Boel trekt meteen fel van leer: 'Hoe kan de eerste Music Business Award nou in godsnaam naar Feedback gaan? Dat vind ik dus écht niet kunnen. Zo'n winkel heeft een totale veldslag geleverd, zijn failliet geweest en gingen vrolijk weer verder. Het zijn gewoon economische moordenaars. Het is een groot bedrijf en dus kent iedereen het, maar toen ik hoor-

de dat ze de prijs kregen, kookte echt mijn bloed. Dat soort winkels verdient het niet om te blijven bestaan. Alles om zich heen maken ze kapot met hun prijzen en ze zijn nog slecht voor de werkgelegenheid ook! Bovendien is er eigenlijk sprake van valse concurrentie. Ze hebben van de gemeente toestemming gekregen zich op een industrieterrein te vestigen, terwijl detailhandel op zulke terreinen normaal nooit is toegestaan. Daardoor hebben ze nog gratis parkeerplaatsen ook, terwijl de andere muziekwinkels in de stadscentra geen mogelijkheden hebben. Maar de vraag was of alleen de groten zoals zij overleven? Ja, dat zit er dus dik in. Maar wat mij betreft verdient dit soort bedrijven dat niet. De groten overleven, én de winkels die gespecialiseerd zijn in dingen die je verder nergens kunt krijgen. Het hele tussengebied wordt compleet weggevaagd. Maar er blijft plek voor kleine winkels met gedreven mensen, zoals die nieuwe winkel World of Music in Ohé en Laak.'

Peter Verspuj senior had plannen zijn muziekwinkel van 1100 vierkante meter in Rotterdam drastisch uit te breiden. 'Maar de grond die ik daarvoor had aangekocht, 6000 vierkante meter, heb ik kortgeleden verkocht. Ik had een miljoeneninvestering moeten doen. Ik ben 54 en blaak nog van de energie, maar de vraag is wel of zo'n investering in de toekomst is terug te verdienen. Ik wil niet depressief overkomen, maar ik houd mijn hart vast voor de toekomst van onze branche. Het mag gewoon niet gebeuren dat alleen de groten overblijven. Het is nu net één grote prijschiettent, waar straks niemand meer een dubbeltje verdient. Het is verarming als hierdoor de kleine winkeltjes verdwijnen. Dat betekent ook dat er straks in veel plaatsen geen winkel meer is, waar de mensen dus niet meer de geur van muziekinstrumenten kunnen opsnuiven. Diersoorten sterven ook alleen maar uit, omdat ze in een agressieve omgeving het hoofd niet boven water kunnen hou-



GROOT © GIBSON/GUITARTOWN PROJECT

den. Het meest grauwe verhaal wat ik voor me zie, is één groot doemscenario. Maar zo ver mag het niet komen, vind ik. We zouden veel meer samen moeten optrekken en promoten dat er leuk muziek gemaakt moet worden in Nederland. Leven en laten leven, samen verantwoordelijkheid nemen, en niet, zoals nu, mekaar de keel afsnijden.'

Ed Roman runt op eigenzinnige wijze een grote gitaarwinkel in Las Vegas en waarschuwt op zijn website voor de gevolgen van het ontstaan van al te grote partijen in de sector. Roman schetst hoe het in de USA ging en waarschuwt muzikanten: 'Toen McDonalds en Burger King samen spanden om de kleine familierestaurants van deze planeet te verbannen, hadden ze nog hamburgers voor 15 dollarcent en maakten ze reclame met de slogan 'Meer waar voor je dollar'. Is er nog iemand die zich dit herinnert? Tegenwoordig, nu ze de wereld domineren, zijn hun prijzen beduidend hoger dan bij gewone restaurants. Als de klant dus gaat kopen bij de muziekinstrumenten ketens, is er een grote kans dat je de kleine familiebedrijven om zeep helpt. Leuk toch? Als je eenmaal volledig afhankelijk bent van de grote muziekketens, gooien ze hun prijzen omhoog. Dus: de volgende keer als je bij zo'n grote keten een setje snaren koopt, bedenken dan wel dat je op de langere termijn alleen jezelf daarmee te pakken hebt.'



Paul Sips van Paul's Bass Matters in Nijmegen (op de foto naast topbassist Marcus Miller)

geloofd heilig in specialisme: 'Of alleen de groten overleven? Ben jij gek? Er zijn wat mij betreft twee manieren. Of je wordt écht groot en hebt als streven de grootste keten van Nederland te worden, zodat je op prijs kunt concurreren. Of je specialiseert. Een mooi voorbeeld heb ik hier bij mij in de straat voorhanden. Naast de Albert Heijn – waar ze altijd met de benen uithangen – zit een kleine, gespecialiseerde natuurvoedingswinkel. Die doet het dus ook heel goed. Wat ik doe is gewoon me met oogkleppen op strikt houden aan mijn specialisatie, de dingen waarbij mijn hart ligt, basgitaren dus. Er zijn nog wat van zulke winkels in ons land. Zoals Kees Dee in Amersfoort, American Guitarstore in Enschede. Dat soort winkels doet het allemaal goed. Maar als je een suffe muziekwinkel hebt met van alles een beetje, een zaak waaraan in twintig jaar niets is veranderd, dan red je het niet. Je moet durven vernieuwen, je nek uit durven steken. Ik ben hier nu zes jaar bezig en aan het zoeken naar een groter pand. Maar ik weet zeker dat ik niet in de verleiding zal komen om er drums of gitaren bij te gaan doen.'

MusicBusinessBulletin**Music Business Bulletin**

verschijnt circa vier keer per jaar en is een uitgave van IZ Media, tevens uitgever van De Muzikanten Krant.

Adres

Hanekampweg 33,
7104 AW Winterswijk-Meddo
E-mail:
info@muzikantenkrant.nl
Telefoon: 0543-533186

Druk

H.W. Holders, Winterswijk