

Algemeen boekingskantoor

nuttig of nutteloos in de huidige markt ?

Is er nog een bestaansreden voor boekingskantoren zonder exclusieve artiesten ?

In tijden voor internet waren dergelijke kantoren een soort telefoonboek.

Toen artiesten nog geen manager of exclusief kantoor hadden stonden zij in voor de administratieve afhandeling. Als er vandaag nog vraag is naar dergelijke kantoren, komt die vraag dan meest van organisatoren of van artiesten ? Hoe moeten deze kantoren zich profileren om hun servicefunctie in de huidige markt ten volle waar te maken ?

Misschien is een vergelijking met de vastgoedsector hier wel op zijn plaats.

Vroeger was er één type vastgoedmakelaar, namelijk deze die voor verkopers hun huis op de markt ging aanbieden. Zijn mandaat kwam heel duidelijk van de verkopers. Verkopers nemen een makelaar om hun huis aan zoveel mogelijk potentiële kopers voor te stellen, om er een zo hoog mogelijke prijs voor te krijgen en om bij de verkoop (administratief) goed begeleid te worden.

In de vastgoedsector ontstaan de laatste jaren nu ook andere types makelaar.

Het zijn makelaars die *in opdracht van kopers* gaan handelen. Ze zoeken volgens het eisenpakket van potentiële kopers naar geschikte panden, doen zelf een schatting en technisch kwaliteitsonderzoek van het goed (onder meer door vergelijking reële waarde tegen over vraagprijs), onderhandelen voor de kopers op professionele wijze, zien toe op een correcte administratieve afhandeling bij uiteindelijke aankoop.

Zij zijn de professionals aan de zijde van de koper, net zoals de klassieke makelaar handelt voor de verkoper.

Dit is een nieuwe situatie op de vastgoedmarkt. Bij een makelaar die verbonden is aan de verkopers kan een koper terecht zijn twijfels hebben over de neutraliteit. De makelaar verdient immers in functie van zijn verkoop en niet noodzakelijk in functie van de -ten overstaan van kopers- kwaliteit van zijn dienstverlening.

Kopers zijn meestal geen professionals dus als zij zich moeten laten informeren door de verkopende makelaar, die vanuit zijn mandaat aan de kant van de verkopers staat en werkt op commissie, staan zij in een zwakkere positie. Zij moeten betrouwen op de informatie van een betrokken partij. Wanneer zij zich laten bijstaan door een professional die aan hun kant staat is de kans op correcte informatie, op neutraal advies groter. Zo kunnen de voorgelegde documenten voor hen geëvalueerd worden en staan ze sterker in de onderhandelingen omdat eventueel misleidende argumenten door een vakman weerlegd kunnen worden.

De makelaar die bemiddelt voor verkopers heeft een dienstenpakket (plaatsbeschrijving, reclame, eigen clientele, standaarddocumenten, technische kennis van vastgoed, ...) in functie van de verkopers. Zo heeft ook een makelaar die zich specialiseert in bemiddeling voor kopers een eigen dienstenpakket (kennis van de bronnen om het aanbod vastgoed zo goed mogelijk op korte tijd in beeld te brengen, een vragenlijst om te onderzoeken wat de kopers juist zoeken, hij bespreekt met hen al de verhouding tussen hun wensen en beschikbaar budget, weet waar hij op moet

letten bij opmaak van documenten, ziet toe op de afhandeling, beschikt over meer bronnen om mogelijke vragen te beantwoorden, ...).

Kunnen we dit transponeren naar impresariaten ? Zeer zeker !

Wie als organisator ten rade moet bij een exclusief boeker moet als het ware bij de duivel te biechten. Natuurlijk verkoopt deze bemiddelaar zijn artiest onder de voor hem best mogelijke omstandigheden.

Omdat hij wel wil contracteren maar aan de andere kant ook zoveel mogelijk vrijheid wil bewaren (bijvoorbeeld als er een tv-optreden zou binnenkomen) zijn de documenten al gauw eenzijdig of kleuren minstens in het voordeel van de artiest. De garanties die van de organisator gevraagd worden zijn vaak talrijker dan deze die hem geboden worden. De best mogelijke omstandigheden houden ook in dat hij – gezien hij werkt op commissie- wil verkopen tegen een zo hoog mogelijke prijs.

Welke eisen zijn terecht en welke zijn overdreven ? Wat is een redelijke prijs voor de artiest, rekening houdend met de eigenschappen van de organisatie en rekening houdend met de act van de artiest ? Moet je alles zomaar aanvaarden of zijn contract en rider negotieerbaar ? Welke verplichtingen hebben de individuele partijen ? Waar moet ik terecht voor welk artiest ? Is het normaal dat de exclusieve boeker mij geen prijs wil noemen maar bijvoorbeeld een aanbod vraagt ? En hoe ver bindt dergelijk aanbod mij als organisator ? Wat moet in een aanbod zeker vermeld staan ?

Wat niet in een contract, noch rider staat.

Het is niet omdat iets in een contract staat dat de uitvoering ervan duidelijk of eenvoudig is. Een aantal aspecten bij live optredens bijvoorbeeld zijn zo standaard dat ze niet gedetailleerd uitgelegd worden.

Op dat vlak kan een impresario “in opdracht van organisator” een rol spelen.

Het regelen van aangifte bij SABAM, billijke vergoeding, bedrijfsvoorheffing, vergunningen, verzekeringen, onderhandeling met geluidsfirma's, met kennis van zake offertes lezen, klant permanent adviseren, assisteren bij opvolging, ...

Vooraf voor organisaties in groei kan dit van belang zijn. Het is niet omdat een organisator al jaren evenementen voor veel publiek organiseert met bijvoorbeeld tape-optredens of dj's dat hij een festival met live optredens vlot geregeld krijgt.

Het behoort niet tot het dienstenpakket van een verkopend, exclusief kantoor om de organisator daarin te helpen. Het verkopend agentschap wil zijn artiest/groep misschien wel op dat event gezien het aantal publiek en de samenstelling van het publiek, maar met onthaal van die groepen, soundchecks, riders, stagehands en zomeer zal de organisator zeker help nodig hebben.

Zeker als het gaat over internationale artiesten/groepen is begrijpen van een contract en rider niet zo evident. Wat zijn de gebruiken bij dergelijke internationale onderhandelingen ? Zelfs al kent de organisator voldoende engels, de terminologie kan voor verwarring en misverstanden zorgen. Voor een impresario die dergelijke taak op zich neemt mogen deze punten geen probleem vormen.

Zo kan de impresario aan de zijde van de organisator zeker een belangrijke rol spelen. Het geeft alle partijen vertrouwen, verhoogt de professionaliteit.

Een impresario die de dag van uitvoering optreedt als contactpersoon met de artiesten/groepen en entourage, die toeziet op een correcte afhandeling maakt het voor iedereen makkelijker.

Om dit werk te vergoeden zijn er twee opties :

- Een vaste, vooraf overeengekomen verloning.

Dienstenpakket kan de programmabespreking omvatten, opzoekingswerk, contacten leggen, onderhandelingen voeren, contracten en riders evalueren, advies bij aanvaarding prijs of opstellen van een aanbod, checklists opstellen, vergunningen aanvragen, productieleiding, ...

- Of een percentage op het artistiek budget. Wat er juist in rekening gebracht mag worden moet duidelijk omschreven zijn voor aanvang van de samenwerking. Wordt het percentage enkel berekend op gages van artiesten/groepen of worden hier nog meer elementen in opgenomen. Voor deze opdracht wordt de impresario aangesteld met een mandaat.

Zal de meerprijs voor deze dienstverlening de organisator niet afschrikken ?

Voor kleinere organisaties die een beperktere vakkennis vereisen zal de meerprijs niet opwegen tegen de mogelijke meerwaarde. Wanneer deze organisatoren terecht komen bij een algemeen boekingskantoor zal dit kantoor hen meestal kunnen helpen via een standaardaanbod. Hierbij heeft het kantoor een beroepskorting van de artiest (of het collegabureau), of telt er een vast percentage bij. De meerwaarde van het kantoor is aanwezig maar blijft vrij beperkt. De commissie is navenant.

Grote evenementen vereisen een professionele aanpak. In groeifase of bij eenmalige organisatie is die professionaliteit niet aanwezig bij de organisator. Reclamebureaus, evenementen-kantoren weten soms wel de weg te vinden tot bij een artiest maar kennen de finesses niet van deze sector. Hier kan een onafhankelijk impresario een belangrijke rol spelen. Hij moet er voor zorgen dat beide partijen elkaar goed begrijpen, dat er degelijke overeenkomsten opgesteld worden en dat de technische afhandeling professioneel verloopt. Hij kan er mee voor zorgen dat de doelstellingen van de opdrachtgever bereikt worden.

Hoe groter de geboekte artiest of groep, hoe omvangrijker de technische afhandeling en dus de kans dat er iets fout loopt. Bij bedrijfsevenementen kan het bedrijf bij een fout niet alleen financieel een kater oplopen maar ook imagoschade. Dat risico weegt niet op tegen de vergoeding die een impresario zal rekenen.

De rol van een onafhankelijk impresario is totaal verschillend van de exclusieve impresario. Hun takenpakket is complementair. Wanneer de exclusieve impresario zich bewust is van het belang van zijn collega zal dit de handel positief beïnvloeden. Organisaties die anders niet over de nodige professionaliteit beschikken komen hiermee binnen bereik. De onderhandelende partijen spreken dezelfde taal, lezen riders op dezelfde manier, weten wat echt belangrijk is.

De onafhankelijke impresario moet zich nu nog bewust worden dat zijn toekomst in deze richting ligt en niet zozeer in het boeken van relatief makkelijk bereikbare artiesten.