



foto © Concertnews.be

Recensie:

Fire-starter en de switch naar de zelfstandigheid

Fire-starter werd in het leven geroepen door de groep van Brussels Expo om entertainment naar Brussel te brengen. Ondertussen is het vuur een beetje uitgeblust en wordt er stilletjes aan omgeschakeld naar zelfstandigheid met MB Presents. Hoe is Fire-starter ontstaan en geëvolueerd? En hoe ziet de toekomst eruit? Een gesprek met de bestuurder van MB Presents bvba: Manu Braff.

Wanneer en waarom bent u in de evenementensector gestapt? De sector is toch iets speciaal.

Ik ben begonnen in 2004 omdat de industrie mij fascineerde. Het voelde juist aan. Ook door mijn verleden dat een mix is van creativiteit en zaken doen. Ik denk dat er niets is zoals de evenementensector. Het is echt iets uniek. Ofwel blijf je erin en is het iets wat je graag doet, ofwel kan je er niet tegen, maar het vraagt veel van een persoon. Ik ben erin gestapt toen ik wat ouder was. Ik had de jaren daarvoor nodig om de kracht te vinden om in die sector te stappen.

Fire-starter heeft hetzelfde ondernemersnummer als SIMPA dat in 1971 werd opgericht. SIMPA staat voor Société Industriels et Commercants en Matériel et Produits pour l'alimentation et les arts menagers. Eind 2011 wijzigt de naam officieel naar Fire-starter na een algemene vergadering. Wat deed SIMPA sinds 1971?

SIMPA was een slapend bedrijf van Brussels Expo dat door een gezamenlijke input van mij en de Expo groep terug nieuw leven heeft gekregen doordat er evenementen werden georganiseerd. Brussels Expo heeft mij getaakt om voor hen een bedrijf op te starten dat meer gericht is op entertainment en specifiek in Brussel. Zo is Fire-starter ontstaan, maar nu is dat bedrijf aan het switchen naar MB Presents, wat mijn eigen firma is. Vanaf juli is het de bedoeling dat het 100% MB Presents wordt en dat Fire-starter wegvalt en de taak van promotiekantoor doorspeelt naar MB Presents.

Vanwaar die naamsverandering naar Fire-starter? Bent u fan van The Prodigy?

Het heeft niets te maken met The Prodigy. Ik had dat liedje eigenlijk pas na de naamsverandering gehoord. We begonnen gewoon iets nieuws. Een nieuwe firma en nieuwe drive. Je hebt een paar van mijn concurrenten ontmoet, dat zijn heel capabele mensen met veel ervaring en opeens kwam ik als klein visje van bij Live Nation zeggen dat ik er zelf aan begon. Het was een risico om zelf te beginnen dus zocht ik een gepaste naam en ik vond Fire-starter wel passend.

U werkt dus met geld van de Stad Brussel/Heyzel Expo Paleizen?

Ja, maar we zijn self-sufficient. Wij zijn een NV dus wij draaien op ons eigen vermogen. We krijgen geen subsidies en voor zo ver ik weet krijgt Brussels Expo ook niets. Het is allemaal op eigen houtje. We werken hier als een firma. Hoeveel verdien je, hoeveel verlies je, hoeveel kosten en that's it. Dat moet allemaal correct zijn tegen het einde van het jaar.

In 2012 bent u dan gedelegeerd bestuurder geworden. Hoe is dat in zijn werk gegaan?Â Â

Voor een eerste keer goed (lachend). Het was en is een interessant proces. Ik had de verantwoordelijkheid eigenlijk al en die heb ik dan op een officiële manier genomen. Nu heb ik wel mijn ontslag moeten geven vanwege het opstarten van mijn eigen firma MB Presents, maar het was interessant.

Daarvoor was u assistent van Michel Perl bij Live Nation Belgium vertelde hij ons in een interview. Hoe kijkt u terug naar die periode bij Live Nation?

Ik zou zeggen, zonder die periode zou ik hier nu niet zitten. Ik heb er alles en veel van geleerd. Het was zeker niet gemakkelijk (nadrukkelijk), maar ik heb er veel van geleerd.

Waarom hebt u Live Nation verlaten en ingeruild voor Fire-starter?

Ik denk dat ik meer ambitie had. Ik werkte in een beetje een aparte sector binnen de entertainmentindustrie namelijk family entertainment. Ik vond dat dat meer om een team en een specifieke focus vroeg die in de rock-'n-rollwereld eigenlijk helemaal anders was. De communicatie, hoe we eraan werken, de marketing. We zijn gefocust enkel op wat wij doen. Ook het feit dat wij lange expo's organiseren, vraagt een andere structuur, meer personeel enzovoort. Het zijn grote projecten die heel lang duren dus het vraagt een ander soort van organiseren. Het was een opportuniteit en ik had de opportuniteit om een vuur te starten (lachend).

Hoe zou u uw relatie met Live Nation nu omschrijven? En hoe is die met Michel Perl, en Gracia Live?

Laten we zeggen dat meneer Perl op zijn manier is vertrokken bij Live Nation. Ik werkte toen voor hem en na hem was er geen opening bij hem. Ik wist ook niet wat hij ging doen. Herman Schueremans heeft mij toen een hele mooie opportuniteit gegeven om verder te werken bij Live Nation. Ik heb dan met meneer Schueremans verder gewerkt tot het moment dat ik zelf weggegaan ben. Wij hebben toen besloten om op een heel vriendelijke en professionele manier uit elkaar te gaan en ook om in contact te blijven. Ik kan wel zeggen dat zowel hij als Perl en zeker Paul Ambach, door wie ik in de sector ben gerold, mijn mentors waren en nog steeds zijn.

Op uw website gebruikt u ondertussen de naam Fire-starter niet meer maar die van uw BVBA MB presents. U bent er de enige zaakvoerder van. Waarom?

Omdat ik nog geen tweede heb gevonden (lachend). Het is een kleine firma die net begonnen is dus we zullen zien. We zijn nu de eerste stapjes aan het zetten. Het is nog een toekomstplan om er een tweede zaakvoerder bij te halen.

Waarom koos u voor een BVBA als organisatievorm?

Ik heb dat met mijn boekhouder bekeken. In 2006 waren we nog kleiner dan een BVBA. Ik ben namelijk begonnen met een radioprogramma bij de RTBF. Dat deed ik naast mijn werk bij Live Nation en zo is mijn kleine firma ontstaan, als een kleine bijverdienste. En nu is dat MB Presents geworden dat nu mijn hoofdverdienste is, hoop ik (glimlachend).

De oorspronkelijke naam in 2006 van de BVBA was: Marshall-Bravebones. Vanwaar die naam? En waarom is er " alweer " een naamsverandering gekomen die officieel werd na publicatie in het Staatsblad in juni 2012?

Marshall-Bravebones had drie aandeelhouders, dat waren meneer Maréchal, mevrouw Boone en meneer Braff en zo is het Marshall-Bravebones geworden. Zij zijn uit de firma gestapt van zodra dit voor mij een hoofdactiviteit werd. Ik heb dan een heel onoriginale naam gekozen, MB Presents.

Hoe hebben jullie jullie plaats veroverd in de sector en hoe weten jullie stand te houden?

Dat weet ik eigenlijk niet. We doen ons best. Deze business is een hele moeilijke sector met veel risico's, veel concurrentie, maar er blijven opportuniteiten komen. Wij hebben ook loyale klanten en wij zijn dat ook tegenover hen. We hebben een klein team waar ik heel fier op ben. We werken allemaal heel goed samen en iedereen heeft zijn of haar verantwoordelijkheid. Het motto van de firma is 'Choose your battles' want elke dag zijn er 20 of 30 veldslagen en we moeten kiezen in dewelke we onze moeite, energie en tijd steken. Wij werken als een team en ik ben de pusher.

Jullie richten zich vooral op grote internationale concerten (Hans Zimmer, Danny

Elfman Music from the Films of Tim Burton) en eerder spectaculaire shows (Cirque Du Soleil, Red Bull Flying Illusion). Waarom die keuze?

Als ik iets wil doen, moet dat zich profileren aan wat wij hier doen, met dezelfde standaards. Een hoog niveau van kwaliteit en grote brands, dat is wat ik wil bijhouden. Wij doen Cirque Du Soleil, maar ook Monster Trucks. Dat is een hele mooie Amerikaanse show en die brand houdt zich heel goed samen. We doen binnenkort ook Lang Lang, een bekende pianist, in Bozar. Iets helemaal anders, maar ik vind dat de kwaliteit hetzelfde blijft. Wij zorgen ervoor dat we die kwaliteit kunnen blijven pushen en zo brengen wij mooie shows. Onze motivatie is niet het geld, maar mooie dingen naar België brengen. Zeker na wat er nu is gebeurd. Vlaanderen heeft hele mooie zalen, maar in Brussel is het nog steeds een beetje zoeken en wij doen zo een duit in het zakje.

Er zijn nochtans mensen in de sector die beweren dat de toekomst en potentiële groei voornamelijk bij lokale artiesten ligt. Hoe ziet u dat? En waarom werkt u daar niet op?

Ik zou heel graag lokale artiesten willen organiseren, maar daarvoor moet je tijd hebben. Als je werkt zoals een Live Nation of een Greenhouse Talent en als je veel lokale artiesten hebt, dan moet je die volgen. Het is een andere formule dan wat wij doen. Wij werken meer op marketing, strategie, promotie en nieuwe content vinden, maar als je een artiest of een band hebt, dan moet je daar dagelijks mee bezig zijn. Ik zou het toch ooit eens graag willen doen.

Wie is jullie grootste concurrent hier in België?

Ik denk niet dat ik een concurrent heb, maar langs de andere kant heb ik er veel. Iedereen die aan family entertainment doet, is een beetje een concurrent. Live Nation, Greenhouse Talent, Gracia Live doen het allemaal een beetje. Nochtans hebben alle promotoren uit de kleine Belgische entertainmentmarkt een eigen melkkoe. Het Sportpaleis heeft Night Of The Proms, Gracia Live heeft Disney On Ice, wij hebben Cirque Du Soleil en Live Nation heeft Rock Werchter. Er zijn ook shows waarvan ik denk dat ze niets voor ons zijn, maar eerder iets voor Live Nation.

Speelt u dat dan door naar Live Nation?

Ja, als het zou moeten, zou ik het doen. Hetzelfde bij Live Nation. Als zij iets zien dat behoort tot spectaculair family entertainment, zouden zij dat ook doorspelen. Ze weten ook dat als we dat aannemen, wij dat gaan pushen. Ik kom van hun leerschool.

Vorig jaar in november gelasten jullie de show van Red Bull Flying Bach af vanwege de schrik van de dansers voor de terreurdreiging. Hebben jullie door de recente aanslagen nog problemen ondervonden?

Nee, nog niet. De problemen liggen eerder bij de ticketverkoop. Ik denk ook dat Brussel en de regering deze keer beter hebben gereageerd. Na Parijs was er een lockdown en was er grote paniek. Het heeft toen de hele economie gestikt. Nu hebben ze daaruit geleerd.

Naar verluidt zouden behoorlijk wat Amerikaanse artiesten, bands en managements liever België laten voor wat het is na de aanslagen in Brussel en Zaventem en de terreurdreiging. Klopt dat?

Dat weet ik niet. Ik voel dat niet. Mijn rooster is te klein om daar iets over te zeggen.

Krijgen jullie veel te maken met de zwarte markt?

Meestal gaat het over de doorverkoopssites in Nederland die nu in het licht gebracht worden door het Sportpaleis. Die sites verkopen tickets op de secundaire markt. Je wil een ticket kopen en je weet niet beter en klikt dan op de eerste de beste site. Je komt bij de doorverkopers terecht en betaalt je blauw en soms heb je zelfs een vals ticket.

Nemen jullie daar maatregelen voor?

Wij hebben via advocaten geprobeerd om hen te stoppen, maar dat is nog niet

gelukt. Ik denk dat wat het Sportpaleis nu aan het proberen is, efficiënter is dan wat wij tot nu toe hebben gedaan.

De inkomsten van artiesten komen tegenwoordig voornamelijk uit concerten en ze vragen dus steeds meer. Met het gevolg dat tickets steeds duurder worden. Denkt u niet dat mensen hierdoor gaan afhaken?

Ik heb daar altijd schrik voor, maar langs de andere kant kan je niets doen. De concertindustrie blijft draaien. Op een moment zal het falen, dat is altijd zo. Om de drie jaar is er een dieptepunt, maar daarna gaat het weer naar omhoog. Het risico is dat artiesten zien wat ze kunnen verdienen door die prijzen te vragen waardoor ze willen blijven terugkomen, maar op een gegeven moment zijn ze te veel langsgelopen en verkopen ze geen tickets meer.

Wat zijn de sterktes, zwaktes, opportuniteiten en uitdagingen van MB presents?

De uitdaging is om de eerst volgende jaren te overleven en om een mooie balans te vinden. Ik heb Fire-starter gecreëerd voor en met de stad Brussel en het was een mooi experiment, maar het is altijd een knelpunt dat het gelinkt is aan de politiek en aan een structuur die een zaal heeft. Op een gegeven moment gaat dat niet meer. Nu word ik helemaal zelfstandig en neem ik zelf het risico. Mijn challenge is dus iets mooi opbouwen en de kwaliteit behouden.

De zwakte is dat we geen muziek doen. Toch zeer weinig. Het businessmodel van firma's die muziek doen, en zeker als het succesvolle muziek is, is gewoon te verschillend en gaat heel snel. Wij blijven trekken en sleuren aan alles wat wij doen. Oké, ik ben daar ondertussen aan gewend, maar dat blijft wel moeilijk.

De sterkte is dat wij goed bezig zijn met brands. We zijn een heel creatief en capabel team. Het zijn allemaal mensen die super professioneel zijn in wat ze doen en we communiceren ook heel goed samen. Ik zou het ook met 20 man kunnen doen, maar ik heb daar niet de projecten voor. Het heeft wel vier jaar geduurd vooraleer we dit hebben kunnen opbouwen, maar nu heeft iedereen zijn rol en begrijpen we goed wat we doen.

Wat ligt er in het verschiet voor uw bedrijf? Wat willen jullie nog graag bereiken?

Mijn ambitie is om producent te worden. Dus meer producties maken en vooral eigen producties. Ik ben nu ook een tentoonstelling aan het opbouwen voor volgend jaar samen met National Geographic. We zijn ook bezig met een eindejaarsshow, maar dat is nog confidentieel.

< Caro Dralants >