

Het is hier bijna een misdaad om succesvol te zijn

Manager Bart Becks en muzikmaker Maurice Engelen starten samen het platenlabel SonicAngel op. Ondanks de crisis in de muziekindustrie? Nee, net wegens de crisis in de muziekindustrie. "De grote bedrijven zien hun talenten vertrekken. Nu zijn er kansen voor wie vernieuwend bezig is."

Bart Becks (38)

Studeerde voor handels-ingenieur aan de **Limburgse universiteit**. Volgde een MBA in Luik en een managementopleiding aan de Columbia University of New York. Startte in 1998 als market development manager bij Skynet en werd er in 2003 CEO. Ging begin 2007 aan de slag als senior vice-president New Media bij de mediagroep SBS, die later werd overgenomen door ProSiebenSat. 1. Werde president international bij de community website Netlog in het voorjaar van 2008. Richtte de platenmaatschappij SonicAngel op met Maurice Engelen. Heeft zitting in de raad van bestuur van het Festival van Vlaanderen.



Maurice Engelen (51)

Studeerde aan het HIK in Geel. Maakte internationaal furore met zijn muziekprojecten als Praga Khan en Lords of Acid. Hij is nog altijd eigenaar van Praga Khan Sound Studios. Richtte in 1982 het platenlabel Antler-Subway-Records en muziekuitleverij BE's Songs op, die hij in 2000 verkocht aan EMI. Was tussen 1992 en 2001 topman van de platenfirma Never Records in Amerika.



Begon in 2006 het creatieve consultingbureau ArtFabric. Deed de afgelopen jaren vooral theatertournees zoals Moreese.com. Startte de platenmaatschappij SonicAngel samen met Bart Becks. Is ambassadeur van Oostende Cultuurstad 2010.

Zwarte muren aan de buitenkant en binnen een glanzende zwarte trap. Dat verwacht je van het kantoorgebouw van een nieuwe platenmaatschappij die SonicAngel heet. De realiteit is net even anders. Een simpel woonhuis in de Kempen. Behalve de twee geadopteerde katten, Sonic en Angel, is er niks zwart. En blinkend is er al helemaal niks, of het zouden de drijvende krachten achter het initiatief moeten zijn.

De achterdeur wordt geopend door Bart Becks (38). In vorige levens had hij

topfuncties bij Skynet, de internationale mediagroep SBS en de Belgische communitywebsite Netlog. "Het is hier wat anders dan op de elfde verdieping van de Belgacom-torens hé?" Becks zegt het nog altijd met een Limburgse tongval. De Engelse termen die hij door zijn woordenschat mixt, verraden toch dat hij deeltijds in Los Angeles woont.

Even later komt ook Maurice Engelen (51) aangewaaid. Hij maakte internationaal furore met zijn muziekprojecten als Praga Khan en Lords of Acid. Met zijn voormalige platenlabel Antler-Subway-Records bood Engelen niet alleen onderdak aan succesvolle Belgische artiesten als Twee Belgen, Nacht und Nebel, Milk Inc en Belle Perez. Hij was ook een van de voortrekkers van de 'new beat', de muziekstijl die aan het einde van de jaren tachtig vanuit België de wereld rondtrok. Al meer dan tien jaar kennen ze elkaar. De manager en de artiest, ook wel de technologiefan en de platenbaas. Toen ze twee jaar geleden merkten dat steeds minder getalenteerde artiesten een platencontract kregen, vond het duo het tijd om zelf een platenlabel en muziekplatform uit de grond te stampen. Sindsdien zijn de ambitie en het zelfvertrouwen torenhoog. "Als dit lukt, kunnen we een van de voortrekkers worden die wereldwijd een nieuw model in de muziekwereld brengen", denkt Becks. "Heel wat technologieondernemers startten met twee. Op dat vlak zitten we al goed, Maurice", lacht hij.

Becks en Engelen proberen vandaag met zeventien medewerkers zo snel mogelijk internationaal te groeien. Ze sloten al samenwerkingsverbanden af met enkele Amerikaanse bedrijven. Ook de periode van zelffinanciering lijkt zo goed als afgesloten. Al blijven de heren daar nog mysterieus over. "We vonden relatief snel enkele Belgische financiers. We zijn ook pas anderhalf jaar na de oprichting met een bijna volledig afgewerkt product beginnen zoeken", is alles wat ze daar over kwijt willen.

Waarom richt u nog een muziekbedrijf op? Antler-Subway-Records werd bijna tien jaar geleden verkocht aan EMI net omdat de downloadcultuur opkwam.

MAURICE ENGELEN. "Het muzikale landschap zag er toen nog helemaal anders uit. Ik had behalve in België ook een firma in Amerika, Engeland en Nederland. Toen het downloaden opkwam, vond ik dat ons model niet langer werkte. Wie geïnteresseerd was in Antler-Subway-Records mocht het bij wijze van spreken hebben. In het contract met EMI stond wel dat ik zes jaar niets kon ondernemen in de muziekwereld. Ik heb me zolang op de meest creatieve manieren beziggehouden, maar daarna deed deze gelegenheid zich voor."

BART BECKS. "SonicAngel wil vooral investeren in jong talent. Bij de start van een crisis doen zich vaak mogelijkheden voor om een globale speler te worden. Grote bedrijven moeten dan herstructureren. De innovatie trekt weg uit zulke ondernemingen. Die cultuur zal er ook nog even inblijven. Voor een starter biedt dat dikwijls een unieke kans om het verschil te maken."

ENGELEN. "De hele muziekindustrie blijft zich vastklampen aan een businessmodel dat helemaal niet meer werkt. Wij zeggen niet dat iedereen gaat downloaden en we daardoor niets meer kunnen verkopen. Wij zeggen net dat er zoveel innovatieve manieren zijn om mensen muziek te laten ontdekken."

Het lijkt voor u beiden toch een stap terug, fulltime werken voor een - nu

nog - klein platenlabel.

BECKS. "De start was niet eenvoudig. Neem nu het opstellen van contracten. Vroeger briefte ik mijn juridisch team daarover. Zij wonnen advies in bij twee advocatenbedrijven en brieften mij twee dagen later opnieuw. Maar de oprichting van SonicAngel was een unieke kans om een concept zelf helemaal uit te denken. In heel wat bedrijven kom je anders relatief snel in een uitvoerende functie en in een politiek beslissingsorgaan terecht. Het deed me deugd om naar de basis terug te keren. We moesten wel opletten dat we niet te lang alles zelf deden."

ENGELEN. "Wanneer we binnenkort met een hoop mensen werken, zullen we beter voelen wat er leeft aan de basis. Veel technologiebedrijven slagen er niet in om met muzikanten samen te werken, omdat ze hen niet begrijpen. Die managers spreken over content. Dat is het laatste wat een muzikant wil horen. Voor hem gaat het over passie en emotie."

Mijnheer Becks, u vertrok al snel bij Netlog omdat uw visie niet strookte met die van de oprichters. Hoe weet u dat zoiets bij SonicAngel niet opnieuw gebeurt?

BECKS. "Na mijn baan bij SBS wilde ik zelf eens een starter op gang trekken. Netlog is dat niet meer, het bestaat al acht jaar. Ik kwam er dus opnieuw terecht in een situatie waarbij ik eerder een managementrol moest opnemen om het bedrijf snel te doen groeien. Een trio vormen met de twee oprichters bleek gewoon niet mogelijk, want zij hadden samen al een enorm traject afgelegd. Dat wisten we eigenlijk op voorhand. We hebben dan ook snel beslist dat het geen zin had dat ik bleef. Al vind ik Netlog nog steeds een van de leukste bedrijven die ik ken."

"Met Maurice praat ik alles door. We spreken zijn ervaring aan om een talent te beoordelen of om een cd uit te brengen. Ik weet meer over strategische positionering en het lanceren van een digitaal platform, maar we maken alle keuzes samen. Het is een wezenlijk verschil dat we allebei de oprichters zijn."

ENGELEN. "Al is het soms erg moeilijk om Bart te pakken te krijgen."

Is dat de slavendrijver in u die dat storend vindt? Uw vroegere medewerkers noemden u al zo.

ENGELEN. "Die uitspraak deden ze omdat ik geen uren ken. Omdat ik internationaal werkte, heb ik me nooit druk gemaakt over hoe laat het was. Terwijl wij slapen, staan de mensen ergens anders te dansen in een discotheek. Toen ik Bart leerde kennen, kwam ik voor het eerst iemand tegen die ook een beetje zo leeft. Die filosofie hebben we ook kunnen overbrengen op ons team. Toen ik hier om vier uur 's morgens nog eens bezig was, hoorde ik dat de computer maar geluid bleef maken. Bart en de webontwikkelaars bleken nog druk aan het werk via een chatsessie. Ik vond dat zo'n mooi moment dat ik het meteen heb gefilmd en op YouTube gepost."

BECKS. "We werken niet elke dag tot vier uur hé. Als iedereen eerlijk is en zijn best doet, hebben we al een mooie basis. Er mogen ook veel fouten worden gemaakt. Innoveren is tenslotte stappen doen in het onbekende. Zolang we er maar uit leren."

Zijn er nog gelijkenissen tussen het artiestenleven en de zakenwereld?

Buitenstaanders zien ze vaak allebei als glamoureuus.

BECKS. "Net als Maurice werd ik op een bepaald moment in mijn leven rondgereden van de ene afspraak naar de andere. Toen ik bij SBS in Amsterdam werkte, wist ik vaak niet meer waar ik naartoe vloog als ze me 's ochtends kwamen ophalen. Hongarije? 'Neen Bart, Zweden.'"

"Ik zie toch vooral parallellen tussen het creatieve proces dat hoort bij het maken van muziek en het creatieve proces bij het opstarten van een bedrijf. Ik heb drie jaar klassieke muziekgeschiedenis gestudeerd omdat ook dat creatieve proces mij boeit. Bij de voorstelling op de eerste dag klonk het zo: 'Ik ben Karin, eerste jaar piano. Ik ben Ruben, tweede jaar viool. Ik ben Bart, CEO van Skynet.' En dan: 'Mijnheer, het bedrijvencentrum is nog een gebouw verder' (Lacht) Iedereen verklaarde me gek, maar ik vond het zo fascinerend. Wat heeft Beethoven bijvoorbeeld doorgemaakt? Ook bij het oprichten van een onderneming ga je door hoogtes en laagtes. Vooral in het begin beleef je die erg persoonlijk. Als je voor een groot bedrijf werkt, is dat veel minder zo. Daar zit je niet gauw in zak en as als iets misloopt, maar spring je ook niet in de lucht als iets lukt."

Het kan niet anders of het botst soms tussen u tweeën.

ENGELEN. "Bij de start heeft Bart alles binnenstebuiten gekeerd en ondersteboven gehouden. Máanden heeft dat geduurd, tot ik er bijna horendol van werd. Dan heb ik dikwijls op mijn tanden moeten bijten, want ik had het er behoorlijk moeilijk mee. Ik wilde er onmiddellijk aan beginnen. Ik had contacten, ik wilde naar Amerika, maar Bart bleef me maar aanmanen om te wachten. Zo intens gefocust blijven, is niets voor mij. Bart heeft me al gewezen op het feit dat ik te snel afgeleid ben."

BECKS. "Maurice trekt het spectrum wel eens open, en dat is nodig omdat we aan sommige dingen vergeten te denken. Maar op ander momenten gaan zijn ideeën zo ver dat ik niet vind dat we ze meteen moeten uitvoeren. Dan hoor ik hem wel knorren. (Lacht) Ik ben waarschijnlijk extra gefocust, zodat we elkaar compenseren."

ENGELEN. "Als je dat niet zou kunnen, hadden we hier vandaag niet gezeten."

BECKS. "Bedrijfsleiders vertrekken vaak te snel, waardoor het team niet meteen kan volgen. Daar win je wat tijd mee in het begin, maar achteraf moet je elke keer dat team meetrekken. Als je traag start, wordt dat een automatisme. Daardoor kan het bedrijf veel beter manoeuvreren. Je moet je bedrijf ook onmiddellijk een internationaal DNA meegeven. Anders werk je drie tot vijf jaar om de lokale markt te veroveren. Omdat je team daardoor vooral lokale expertise verwerft, is het moeilijk om er daarna internationaal te groeien."

Leert u ook persoonlijk van elkaar? U hebt allebei een zoon. Wisselt u tips uit?

ENGELEN. "Ik zou niet durven te zeggen dat we elkaar tips geven. Tenzij over goede restaurants in Tokio. (lacht) Mijn zoon Glenn is er ondertussen 26. Tussen zijn zeven en zijn zeventien werkte ik heel erg veel in het buitenland zonder hem. Barts zoon Charlie is nog een peuter. Hij kan hem nog overal mee naartoe nemen. Zodra Charlie naar school moet, wordt dat een pak moeilijker."

BECKS. "Dat beseft ik. Veel van mijn contacten zijn CEO's die ouder zijn dan ik. Zij hebben vaak spijt dat ze de eerste levensjaren van hun kinderen niet van dichtbij hebben meegemaakt. In het leven dat ik vroeger leidde, zou dat ook het geval zijn geweest. Bij de geboorte van Charlie twee jaar geleden hebben mijn echtgenote en ik beslist om zeker de eerste vijf jaar veel tijd met hem door te brengen. In LA ga ik 's ochtends soms uren met hem wandelen. Als ik in België ben, breng ik hem ook wel eens mee naar hier. Hij heeft al een eigen gitaar, gekregen van Maurice. We hebben Charlie ook meegenomen naar de première van de voorstelling Moreese.com. Hij blijft nu maar praten over 'Maurice zien'. (lacht) Hij is fan, absoluut."

ENGELEN. "Glenn werkt bij SonicAngel. We hebben ook al samen dj-sets gespeeld. We halen nu in. Dat maakt veel goed."

BECKS. "Ik heb Charlie al met een hoofdtelefoon op meegenomen naar optredens van Prince en Depeche Mode. En de bvba boven SonicAngel hebben we Glechar genoemd. De symboliek van gletsjer zit ook wel in die titel, maar het is toch vooral een samentrekking van de namen van onze zonen."

Keert u voor uw gezin telkens terug naar België of heeft ons land meer te bieden?

BECKS. "Ik houd van internationalisering, maar in het buitenland mis ik de warmte van mijn eigen omgeving, van mijn familie in Limburg. Daarom probeer ik de twee te combineren. Al word ik daardoor soms wakker zonder te weten in welk land of welke tijdzone ik ben."

ENGELEN. "Kom je Belgen in het buitenland tegen, dan gedragen ze zich meestal alsof ze je broer zijn. Hier heerst toch nog veel afgunst voor een geslaagde ondernemer of artiest. Het is hier bijna een misdaad om succesvol te zijn. Terwijl in het buitenland succesvol zijn wordt gezien als een teken dat je hard hebt gewerkt. België telt minstens evenveel talent als bijvoorbeeld Nederland, maar we missen de drang om de wereld te veroveren."

BECKS. "Ik merkte inderdaad bij mezelf dat ik schuchter was toen ik anderhalf jaar geleden opnieuw van nul een leven moest opbouwen in LA. Skynet, SBS, Netlog. Dat kennen ze daar niet."

ENGELEN. "Bij Belgische artiesten gaat het net zo. Ze denken snel dat een optreden in het Sportpaleis of op Rock Werchter het hoogste is dat je kunt bereiken. In Amerika hebben ze daar nog nooit van gehoord. Ze hebben daar ook geen boodschap aan. Dan denk je wel even anders. Er ligt nog een grote wereld daarbuiten, hé."

BECKS. "De vijf interessantste webbedrijven - Yahoo!, eBay, Twitter, Facebook en Google - liggen op dertig kilometer van elkaar in Californië. Ze zijn allemaal opgericht door twintigers die een idee hadden en van de universiteit een startkapitaal kregen om dat uit te werken. Hier krijg je op zo'n moment te horen: 'Doe maar niet te zot, maak je studies af, doe een stage en zoek een baan'. Daardoor verdwijnt de drive van veel mogelijke ondernemers. In België zwaaien de CEO's de plak, in Californië zijn de oprichters de helden."

Bent u even kritisch voor de Belgische politici?

BECKS. "Ik heb de jongste drie weken drie politici ontmoet van wie ik vind dat ze echt ergens voor staan. In LA zag ik wat Ingrid Lieten en Kris Peeters proberen te doen voor innovatie. Ze voelen dat het voor België moeilijk is om enkel de industrie te houden als basis voor het bedrijfsleven. Ik was onder de indruk van hoe ze dat aanpakken. De week ervoor had ik een diner met Vincent Van Quickenborne. Hij plant de digitalisering in België te versnellen. Als we deze mensen een tijdje een kans geven, kan er wel iets fundamenteel veranderen."

U bent wel erg positief gestemd.

BECKS. "Er zijn ook zaken die ik minder kan begrijpen. Als ik lees hoe gemakkelijk politici soms over het dossier Brussel gaan, vraag ik me wel af of ze niet te ver van de mensen op straat staan. Ik woon in het centrum van de stad en er heerst wel wat onveiligheid."

ENGELEN. "De overheid zou de noodlijdende muzieksector ook kunnen helpen. Waarom doet de Vlaamse film het de jongste jaren zo goed? Door de invoering van de tax shelter (een belastingvoordeel voor bedrijven die investeren in Vlaamse film, nvdr) Daar moeten wij met SonicAngel ook voor pleiten, in het belang van de hele muzieksector."

BECKS. "Bedrijven hebben een maatschappelijke rol te spelen. Zeker nu we leven in een economie waarbij iedereen producten uit eigen land voorrang geeft. Iedereen praat over de positieve evoluties sinds de komst van Obama, maar hij staat ook voor made in the USA. Bijvoorbeeld Belgacom zou meer moeten doen voor innovatie in België. Ze maken tenslotte meer dan 1,2 miljard euro bedrijfswinst. De Belgische media hebben niet veel geïnnoveerd, omdat ze onder financiële druk stonden. Het is logisch dat ze niet willen riskeren om te verliezen wat ze hebben opgebouwd, maar daar is een functie weggelegd voor de VRT. Die moet een voortrekker worden voor innovatie in de media en zijn bevindingen delen met collega's. De volledig afgescheiden manier van innoveren, kunnen we in ons land niet langer trekken."

Bent u al gevraagd door de VRT?

BECKS. "Dat maakt nu niet uit. Ik leg me de komende jaren toe op SonicAngel."

ENGELEN. "De wereld moet onze markt worden. Dat lukt niet even tussen de soep en de patatten."

In Bizz van deze maand leest u meer over het businessmodel van SonicAngel