

ALLES DRAAIT OM HET ZWARTE GOUD

De comeback van de elpee is zo'n succes dat van een hype geen sprake meer is. Vrijwel elke artiest brengt nieuw werk ook op langspeelplaat uit, het aantal winkels stijgt en platenbeurzen worden groter en groter. De keerzijde: de markt wordt overstroomd door amateurs en opportunisten. Hoe hou je het hoofd boven water? Vier gepassioneerde vinylverkopers over het zwarte goud.

Jan van Dorsten van Record Palace

Jan van Dorsten werd vreemd aangekeken toen hij in 1988 in Amsterdam een speciaalzaak in vinyl opende. De langspeelplaat was pijlsnel op weg naar de uitgang, verdreven door de cd. Record Palace, strategisch gelegen tegenover muziektempel Paradiso, hield vol. Vinylfans bleven rustig doorkopen en jonge hiphoppers op zoek naar een vette sample ontdekten de winkel. Jan heeft inmiddels tientallen gesigneerde hoezen aan zijn muur hangen van tevreden én beroemde klanten.

Je begon Record Palace op een ongelukkig moment: 1988. Vinyl was op sterven na dood.

'Iedereen verklaarde me voor gek. Maar ik zei: let maar op. En inderdaad kwam na een jaar of vier de omslag. En wat je niet moet vergeten: je kon toen ontzettend goed elpees inkopen voor weinig geld. Als mensen gingen verhuizen zetten ze de dozen zo voor mijn deur neer en reden weg. Veel partijen uit de muziekbranche ook. Ontzettend mooie collecties zoals die van Willem Duys, maar men wilde ervan af. Dan ging ik weer in Hilversum een partijtje van 1000 platen ophalen.'

Kwam je dan niet om in de platen?

'In eerste instantie nam ik alles, maar later ga je uitsorteren en gingen de John Denvers en James Lasts er weer uit. Iemand als Neil Diamond heeft zoveel platen verkocht in Nederland, die kom je in elke partij weer tegen. Veel naar de Kringloop gebracht. Maar dingen van The Stones heb ik altijd bewaard, Nederbeat ook. Kwamen er buitenlandse artiesten uit Paradiso bij mij Nederbeat uitzoeken, Outsiders, Q65. Toentertijd wilde iedereen dat hebben en obscure Nederbeat-sin-gles zijn nog steeds erg gewild. Ik heb net weer iets gevonden waar ik van mijn leven niet van gehoord heb: Mati. Nederlands uit de jaren tachtig. Die gaat een mooie prijs krijgen. Normaal gesproken zet je zoiets obscuurs online, maar deze hou ik nog even in de winkel. Het is natuurlijk het leukst als er iemand binnenkomt met geld in zijn zak die iets geks wil kopen.'

Het hielp dus dat Paradiso aan de overkant zat?

'Daarom koos ik voor deze plek. Dit pandje stond leeg. Anders ga je hier niet zitten. Dat heeft goed uitgepakt. Ontzettend veel artiesten kwamen en komen even overlopen om dingen uit te zoeken. Henry Rollins komt altijd op bezoek, Paul Weller ook. Lou Reed is hier geweest, Ralf van Kraftwerk maar ook The Alchemist, een grote producer in de hiphop-scene. Hij neemt bijzondere persingen voor me mee. De Beastie Boys hebben hier veel samples gevonden, vandaar dit bedankje op de hoes: Thanks for the funky beats. In de tijd van Pulp Fiction kwam Quentin Tarantino hier vaak. Dan maakte hij een praatje en kocht altijd veel, meestal singles. Ik heb hem ik weet niet hoe vaak Little Green Bag verkocht, die wilde hij elke keer wéér hebben.'

'Henry Rollins komt -altijd op -bezoek, Paul -Weller. Lou Reed is hier -geweest'

Wanneer was het omslagpunt?

'Er kwamen vanaf 2005 steeds meer meiden in de winkel. Zo rond de twintig, hartstikke hip. Plaatjes kopen. Ze begonnen dan met Rumours van Fleetwood Mac en werk van J.J. Cale. En ik krijg nog steeds veel meiden in de winkel. Ze willen dan The Eagles, Simon & Garfunkel en Queen hebben. Hartstikke goede muziek, maar iedereen zoekt hetzelfde. Elton John kon je een paar jaar geleden nog niet aan de straatstenen kwijt, maar na die film over hem wordt hij weer heel goed verkocht. Is er een documentaire op tv geweest, dan komen ze de volgende dag allemaal vragen. Er zou een revival moeten komen van artiesten die veel goede platen hebben gemaakt en die niet meer verkopen: Ry Cooder, Nick Lowe, Robert Palmer. In plaats van al die artiesten waar mensen naar zoeken die iedereen al heeft. Idem dito picture discs of gekleurd vinyl. Als The Humblebums een apart kleurtje maken interesseert niemand dat. Als U2 of Coldplay dat doet zijn ze wel geïnteresseerd. Vooral als erop staat: limited edition.'

Is Amsterdam populair bij vinyltoeristen?

'Toeristen zijn voor mij altijd heel belangrijk geweest. Soms komen ze in groepjes binnen, dan moeten ze de drankjes bij de deur laten staan. Je hebt ook van die mensen die altijd alles uit de hoes willen halen. Daar moet je voorzichtig tegen zeggen dat je dat liever niet hebt, tenzij ze geneigd zijn wat te kopen. Dan probeer ik nog wel mijn mond dicht te houden, maar dat lukt vaak niet. Heel kostbare platen zet ik niet eens in het rek.'

De markt is enorm aangetrokken, het aantal verkopers ook?

'Er is ontzettend veel concurrentie bijgekomen van mensen die een graantje willen meepikken. In Amsterdam zijn er nu aardig wat winkels. Het is zo'n beetje de vinylhoofdstad van Europa. En er zijn nu veel mensen die via internet verkopen. Iedereen vist uit dezelfde vijver. Ik zie van die jongens op beurzen met platen staan die bij mij in de kelder maar een paar euro kosten en zij vragen er het volle pond voor. Prima hoor, dat moeten ze zelf weten.'

Wat verkoopt niet meer? Jazz?

'Jazz dood? Ja, dág! Voor sommige jazzplaten kun je heel veel geld krijgen. Originele Blue Note-per-singen. Ik heb ooit een grote jazz-collectie gekocht, daar heb ik een hele rij van apart gehouden. Dat is alleen maar kostbaarder geworden. Het moeten dan wel allemaal originelen zijn. Ik heb een bus waar ik mijn fiets achterin gooi. Kom ik ergens in Nederland, dan ga ik lekker door zo'n stadje fietsen, Kringloopje pakken. Je hoopt dan toch een obscure plaat tegen te komen.'

Wie is je bekendste fan?

'Ach, ik zit hier al 33 jaar... Er zijn zoveel bekenden binnen geweest. Wel leuk: een vriend van me was op een beurs in San Francisco. Hij kocht iets bij een standje en toen de eigenaar hoorde dat hij uit Amsterdam kwam werd die man helemaal enthousiast. Oh, doe de groeten aan Jan van Record Palace! Was het Jello Biafra van de Dead Kennedys.'

Wilco de Bruin van Variawold

Variawold uit Deventer is een succesverhaal: twee winkels, twaalf man personeel, een goedlopende online-verkoop. Eigenaar Wilco de Bruin is ook al jaren de drijvende kracht achter platenbeurzen zoals de XXXL in de IJsselhal, Zwolle. De Bruin (50) zou het inmiddels best rustiger aan kunnen gaan doen, maar daar piekert hij niet over. Zijn leven als platenverkoper is veel te leuk om mee te stoppen.

Hoe is Wilco de Bruin in de muziek gerold?

‘Ik ben 29 jaar geleden begonnen met verkopen op buitenlandse beurzen. We heetten toen nog freaks. Ik heb overal gestaan: Milaan, Londen, Dresden, Barcelona. Was ik in Londen dan nam ik gelijk een overstock aan singletjes mee. Ik opende een winkeltje in Apeldoorn waar ik dan op maandag een goede dag had als ik al die bijzondere buitenlandse waar verkocht. Later heb ik veel met cd’s gedaan maar ik heb platen nooit losgelaten. Koche ik zes vinyl exemplaren van Mellon Collie and the Infinite Sadness van Smashing Pumpkins, het beste album ooit. Die stond dan in de winkel voor 35 gulden. Veel geld toen. Nu zou ik die voor 350 euro kunnen verkopen.’

Wanneer werd voor jou vinyl echt belangrijk?

‘Dat omslagpunt kwam geleidelijk. Om meer in het weekend thuis te kunnen zijn opende ik een winkel in Deventer. Daar zag ik op een gegeven moment dat er meer interesse kwam in vinyl. Mensen zeiden wel: het is een hype voor hipsters, maar ik dacht: als je honderd mensen in een trechter gooit blijven er onderaan toch dertig over. En dat was ook zo. Een hype is drie jaar, dit is een blijvertje. Ik hoor nog dagelijks mensen zeggen: ik heb ooit alles weggedaan, maar ben weer begonnen. Dan zeg ik: prima, kun je alles weer lekker opnieuw kopen, haha.’

Waarom kopen mensen iets wat ze bijna gratis kunnen krijgen?

‘Het gaat om het verzamelen, wat vrouwen met schoenen hebben. Een man heeft dan gelijk een doel in het leven. Die gaat naar de stad en zegt: ik ga bij Variawold langs. Wij zijn een soort oppas voor de winkelende man. Staan ze te twifelen bij een plaat van drie euro. Zeg ik: ik ben blij dat ik u geen hypotheek hoeft te verkopen. Maar ik ben geen kruidenier hoor. Plaatjes kopen moet leuk zijn, plaatjes verkopen ook.’

Is er verschil tussen kopers in de provincie en de Randstad?

‘Iemand als Eefje de Visser is echt een Randstadding, net als Snarky Puppy. Die worden in Amsterdam driehonderd keer verkocht. Wij zijn blij als we er twee slijten. In de Randstad kun je jazz en gepriegel heel goed kwijt, hier in het oosten loopt rock beter. Dat is wel een verschil. Hardrockers zijn nooit van het vinyl afgestapt, ook niet van de cd. Ze hebben nooit wat weggedaan, het zijn de meest trouwe klanten. Daarom zijn hardrock-collecties goud waard. Probeer er maar aan te komen. Reggae is tweedehands vaak juist afgeragd; die fans waren kennelijk minder zuinig op hun plaatjes.’

Krijg je veel aangeboden?

‘Ik krijg op een dag soms wel twintig, dertig telefoontjes van mensen die willen verkopen. En ik wil graag inkopen, maar dan het liefst gelijk 200,300 stuks. Vaak zeggen mensen: ik heb Elvis, Beatles en Stones, dat wil jij wel hebben. Nou, daar zit ik nou net niet op te wachten. Het gaat ons om die andere pareltjes, de bijzondere elpees. Maar we zijn geen snobs hoor. Ik wil ook platen voor zes of drie euro kunnen verkopen.’

Kun je inschatten wat verzamelwerk wordt?

‘Nee. Als Pearl Jam een cassettebandje uitbracht, of Foo Fighters een EP in een oplage van 500 stuks, dan weet je het wel. Maar een eerste persing van Metallica voor 150 euro: dat slaat natuurlijk nergens op. Je hebt hem ook nieuw voor dertig. En dat Krautrock 150,200 euro per plaat doet is ook idioot. Niemand kon dat voorspellen.’

Je hebt nogal wat bekende collecties gekocht.

‘Het begon met de collectie van Erik de Zwart, die had over ons gehoord. Daarna kwam Ferry Maat en de collectie 12-inches van Giel Beelen. Heel leuk was Gijs Staverman. Hij belde me na afloop op of ik misschien zijn staart was tegengekomen. Hij droeg in de jaren tachtig een paardenstaart en die had hij aan een museum willen doneren. Hij kon dat ding nergens vinden, dacht dat ie in een verhuisdoos voor mij zat... Alles doorgespit, maar de staart hebben we niet gevonden.’

Verschuift de focus van de kopers?

‘Absoluut. De jaren 80 zijn de nieuwe jaren 70. Het is de muziek waar de ouders van jonge kopers naar luisterden. Zo krijg je dat mee op de achterbank van de gezinsauto. Mijn moeder draaide altijd Eddie Cochran, Come On Everybody. Zo werd ik fan en dan ga je het later zelf ook draaien. Dus over tien jaar komen Britpop en Eurodisco terug; de slechtste muziek die ooit gemaakt is. Maar ja, wat is slecht? Slechte muziek bestaat niet. Als één iemand het mooi vindt, is het al goed. Wie zijn wij om te bepalen dat 400.000 Frans Bauerfans het bij het verkeerde eind hebben?’

Wat is de toekomst van de cd?

‘De cd is het nieuwe vinyl. Alles wordt na veertig jaar verzamelwaardig. Dus in 2022 gaan we beginnen aan de revival van de cd. Dat zal in het begin gestaag gaan, maar daarna gaat het hard. Nu zijn ze nog goedkoop, maar dat gaat stijgen. Als je dat nu tegen mensen zegt, geloven ze je niet. Maar ook platen werden in de jaren negentig en masse gedumpt. Stonden er 20 Thrillers bij de Kringloop. Ik weet nog dat ik voor het eerst Rumours van Fleetwood Mac voor meer dan een tientje verkocht. Ik dacht nog: het moet niet gekker worden. Nu is Rumours al jaren mijn bestverkopende plaat.’

Heb je bekende klanten?

Ken je dat liedje van Dingetje nog: Ik wil voor mijn verjaardag een Dolly Dot? Nou, gisteren had ik er een. Vorige maand hadden we een etalage met alleen maar Dolly Dots-elpees. Aan de overkant werkt een nichtje van Angela en zij kwam gisteren bij ons kijken. Haha, stel je voor: een Dolly Dot die naar mij vraagt!’

Jeroen Goossens van 45Toeren

Singlekopers zijn een apart slag verzamelaars, weet Jeroen Goossens van 45Toeren. Hij krijgt ze al ruim twintig jaar over de vloer. In een aanbouw aan zijn woning in het Brabantse Reusel verkoopt hij 45-toeren singles variërend van een paar kwartjes tot een paar honderd euro. De topstukken staan online. Het is een gebied voor specialisten, waar je soms beter een single van BZN dan een van de Beatles kan tegenkomen.

Hoe is het verkopen voor Jeroen Goossens begonnen?

‘Mijn schoonvader had een jukebox, verzamelde singles en kwam wel eens op rommelmarkten. Dan ging ik met hem mee. Zo groeide het. Het was eerst vooral leuk, later kwam de handel. Mijn vrouw en ik doen het nou 25 jaar. Maar het is wel veranderd. Toen wij begonnen stonden we veel op platen- en jukebox-beurzen, online was er toen nauwelijks iets. Het publiek was ook ouder: 50plus. Dat is een stuk jonger geworden.’

Is een singleverzamelaar anders dan een elpeeverzamelaar?

Het is puur het verzamelen. In Nederland heb je honderden echte verzamelaars, misschien wel duizenden. Maar iedereen heeft zijn specialiteit. Zeventigplus zoekt vooral de klassieke rock-'nroll, zestigers meer de Beatgroepen. Er zijn mensen die alleen maar ska verzamelen, of oude soul. Er zijn veel minder vrouwen die echt verzamelen. Als ze al kopen is het voor een jukebox. Het is echt een mannenwereldje, dat de laatste jaren flink verjongd is. Nu komen hier pubers luisteren. Die weten vaak heel veel. Staan ze het hier op Spotify in te tikken: leuk, die wil ik ook. Het is dus een beetje van een oude mannenwereld overgegaan naar een hipper publiek.’

Wat waren de vreemdste verzamelaars?

‘Vroeger kwam er op platenbeurzen iemand die alleen singles kocht als er een oude auto op het hoesje stond. Blote vrouwen en sexy singles doen het ook heel goed. Daar zijn speciale labels van zoals het Ojee-label, een nevenmerk van Telstar voor alle schuine hits. Pietje Potent: Brand in het bordeel, die dingen. Vaak met hoesjes waarop van alles te zien is.’

De jukebox-wereld is een aparte?

‘Jukebox-verzamelaars gaan echt voor vinyl. Die zijn niet geïnteresseerd in hoesje of persing. En zo’n oude jukebox draait nog prima platen van Elvis of Johnny Cash die een paar krasjes hebben. Lang ging de waarde van jukeboxen jaarlijks met tien procent omhoog, maar de laatste tijd is het stabiel. De gewilde types zijn nog steeds heel duur, de Wurlitzers en Seeburgs. Die hebben een open mechaniek zodat je de platen ziet draaien. Die wil iedereen hebben en dan moet je snel denken tussen de 10.000 en 15.000 euro. Helemaal dicht doet het ook prima en die zijn veel goedkoper: 1500 euro. Duur? Ach, wat is geld. Als je er een nieuwe auto voor koopt weet je zeker dat die over tien jaar niks meer waard is. De jukebox blijft zijn waarde behouden.’

Er moeten in Nederlanden nog miljoenen singles in omloop zijn.

‘Klopt. Het is ook niet moeilijk om er heel veel te krijgen. Ik ben bij mensen thuis geweest die er 150.000 hadden staan. Maar als ze ouder worden gaan ze meestal kleiner wonen en moeten de singles weg. Dan bellen ze ons op en gaan we even kijken. Ik vraag altijd wel een paar foto’s van de verzameling. Het belangrijkste is de kwaliteit, die moet goed zijn. Geen krassen, stempels, stickers. Dus netjes en het liefst goede titels. Het voordeel van singles is dat ze op 45 toeren draaien, dat de groeven verder uit elkaar liggen en dat ze harder zijn opgenomen dan elpees. Dan hoor je de kraakjes minder. Singles klinken al snel goed.’

Wat verkoopt wel en wat niet?

'Jaren 50 en 60 is nu wel op z'n retour. Conny Francis, Brenda Lee, wie wil het nog hebben? Vroeger kocht iedereen Fats Domino en Chubby Checker voor in de jukebox; tegenwoordig is het veel meer werk uit de jaren 70 en 80 dat geliefd is. Rock als Metallica. Bands die muziek pas in de jaren 90 hebben uitgebracht, op cd maar ook nog op vinylsingle. In Nederland stopte dat in 1993, in Duitsland liep het nog een paar jaar door en in Engeland en Amerika zijn ze nooit gestopt, maar alleen veel kleinere oplages. Daarom zijn die platen uit de jaren negentig en nul veel meer waard. Hardrock is altijd goed om in te kopen. Oude AC/DCsingles in goede staat, die brengen zo 20,30 euro op. En soms wel 100 euro.'

En Nederlands werk?

'Nederlands product is een heel ander verhaal. Ik zie soms singles weggaan voor 1000 euro. Laatst kocht ik een partijtje singles van het Monopolelabel uit België. Dat waren bewaarexemplaren die zo uit het magazijn kwamen. Splinternieuw. Daar zaten exemplaren van 300,400 euro bij. Die zijn allemaal al weg, ongelooflijk. Of neem de tweede single van The Golden Earrings, Lonely Every Day. Die was destijds uit de handel genomen, dus als je hem vindt is ie nog in nieuwstaat. Een paar duizend euro brengt ie wel op. Bands als The Comets, The Vikings op het Telstar-label, die zie je ook niet vaak. Maar Piet Veermans Sailing Home heeft iedereen. Of de Vogeltjesdans van de Electronica's.

Wat zijn zoal de misverstanden van het vak?

'Dat een plaat van de Beatles wel duur zal zijn en een van BZN niks waard is. Sommige BZN-singles zijn maar twee weken in de handel geweest en daarna teruggetrokken. Dan zijn er maar een paar honderd in omloop geweest. Die kom je nooit tegen, behalve voor twintig cent in de Kringloop. Want niemand weet dat ie zeldzaam is, alleen de verzamelaars van palingsound. Zelf heb ik eigenlijk nooit iets goeds gevonden in een Kringloop. Wel op een platenbeurs, daar kun je nog vijf euro betalen voor iets dat 200 waard is.'

Wat vind je een opvallende nieuwe trend?

'Recent is een nieuwe groep kopers ontstaan. In het oosten heb je veel piratenzenders van jonge gastjes tussen de 16 en 30. Die draaien illegaal en alleen originele singles. Alles op vinyl en om die te krijgen betalen ze soms grof geld. Dan begint er eentje met een liedje dat niemand kent en dat willen ze vervolgens allemaal draaien. Nederlandstalige en Belgische singles maar ook schlagers uit de jaren 50,60 en 70 zijn daardoor heel veel geld waard geworden, want die gasten bieden online tegen elkaar op. Het is letterlijk wat de gek ervoor geeft. Echte piratenmuziek is geen Koos Alberts of Hazes maar Anja, de Tijdbrekers of Tina Trucker. Alle piraten zitten bij elkaar op hun eigen Marktplaats, Alles voor de Zender, waar ze hun singles aanbieden. Als ik een apart singletje heb waarvan ik niet weet wat het doet, zet ik het daar op. Raar wereldje.'

Bas Kleijn van Homesick

Vaak zijn platenverkopers begonnen als verzamelaars. Dat geldt zeker voor Bas Kleijn van Homesick Records. Hij had een mooie collectie bijzondere uitgaven van Bob Dylan en besloot van zijn hobby zijn beroep te maken. Nu runt hij een tweedehands vinylwinkel vanuit de Amsterdamse Jordaan.

Is Bas Kleijn blij dat er weer meer gereisd mag worden?

‘Zeker, toeristen leveren voor zaken als die van mij de helft van de omzet. Je leest dat platenzaken floreren, maar dat geldt vooral voor de provincie. Het is een prima product in de lockdown: lekker thuis plaatjes draaien. Maar hier is dat anders. Ik heb die toeristen echt gemist. Vinyltoeristen doen een weekje Amsterdam en plannen dan twee dagen shoppen in vinylwinkels. En het is een goede stad voor vinyl: compact met heel veel zaken, dertig of zo. Een krankzinnige hoeveelheid, maar het kan omdat de huren hier nog wel betaalbaar zijn in vergelijking met Parijs of New York.’

Krijg je speciaal Bob Dylan-fans over de vloer?

‘Er komen nog steeds mensen speciaal voor hem, maar na zeven jaar zijn de meeste krenten wel uit de pap. Ik begon de zaak zeven jaar geleden met een groot deel van mijn eigen collectie die ik in vijftien jaar heb opgebouwd. Daar zaten veel exclusieve persingen en bijzondere bootlegs tussen. Als je die dan in een keer in de zaak stopt, gaat het als een lopend vuurtje. Ik koop nog steeds werk van Dylan in, maar dan heb je het over twee exclusieve collecties in zeven jaar tijd.’

Ging het je niet aan het hart om zeldzame stukken uit je eigen collectie te verkopen?

Nee, dat ‘ontzamelen’ is een proces. Het begint met de gedachte toe durven laten: waarom doe ik dit? Als je 25 exemplaren van zijn elpee Blonde on Blonde hebt en je vraag je af waarom, dan ga je het antwoord niet leuk vinden. Ik heb van alles één mooi exemplaar gehouden en de rest weggedaan. Daarna gingen de bootlegs weg waar ik niet meer naar luisterde. Nu overweeg ik de kist met singles aan te pakken. Dat zijn allemaal schitterende picture sleeves uit de jaren zestig en zeventig. Ook dat gaat een keer sneuvelen. Ach, de echte Dylan-verzamelaar is Arie de Reus. Die is al in 1968 al begonnen, dat is essentieel. Als je dan de kennis, de liquide middelen en de tijd hebt kun je echt iets opbouwen. En hij zocht contact met het management van Dylan. Arie’s collectie is wereldberoemd. Hij wordt bedankt in de cd-boekjes van de Bootlegs-serie. Een deel van de foto’s daarin komen bij hem vandaan.’

Weet je nog wanneer vinyl begon aan te trekken?

‘De kentering was rond 2010,2012. Ik werkte bij een muziekzaak en ik weet nog heel goed dat ik tegen de eigenaar zei: je moet nu om gaan schakelen en je prioriteiten bij gaan stellen. De cd is history. Maar hij miste de boot en zijn zaak ging failliet. Nu gaat het nog steeds heel goed maar er is een groep kopers die tijdens de hype is ingesprongen. Zij hebben voor honderd euro een platenspelertje aangeschaft en komen nu alweer hun collectietje inleveren. Het beklijft niet. Ze hebben al een half jaar geen plaat meer gekocht.’

Wat zijn de echte verzamelbare artiesten?

‘Je hebt de grote namen die verzameld worden door de massa: Dylan, Zappa, Hendrix. Daaronder heb je een laag voor de happy few, dan moet je denken aan Scott Walker, Judee Sill en John Prine. Hun platen worden keihard verzameld en zijn peperduur. Ze zijn onvindbaar omdat ze destijds voor geen meter verkochten. John Prine stond wel in de Billboard Top 200: dan weet je dat er destijds duizenden van geprint zijn. Maar een cultband als Big Star had distributieproblemen door een foute platenmaatschappij. Veel is waarschijnlijk of niet geperst of vernietigd. Daarom reken je nu zo 300

euro voor een elpee af. Velvet Underground wordt heel fanatiek verzameld, dat zie je ook nooit opduiken hoor. Meer recent wordt Prince goed verzameld. Maar eerlijk gezegd houdt het bij mij toch in de jaren negentig op. Dan stopt de aanvoer, omdat ik alleen tweedehands verkoop.'

En de grootverkopers?

'Wat als een krankzinnige verkoopt is Fleetwood Mac. Madonna wordt fanatiek verzameld, die staat allang niet meer bij de Kringloop. Er is een groep die gewoon Like a Virgin of haar eerste album wil hebben, maar er is ook een grote groep die de picture discs, de collector's items en het jaren negentig-werk zoekt. Met Queen heb ik zelf niets, maar is niet aan te slepen. Bowie idem dito. Die heeft in Nederland zoveel platen verkocht, die was jarenlang spotgoedkoop. Maar de vraag is nu echt gigantisch. Simpele re-issues die nu 25 euro doen visten we tien jaar geleden nog uit de 2,50-bakken.'

Wat zijn je favoriete klanten?

'Een leuke groep zijn de mensen die zeggen: ik hou van de Beatles maar wil weleens wat anders horen. Of: ik heb de ballen verstand van jazz maar wil er toch wat van hebben. Hoe vaak ik zo Miles Davis' Ascenseur pour l'échafaud heb verkocht... En vaak is het raak. Dan komen ze terug en zeggen: wat een ontdekking! Het leukste is dus iemand de weg kunnen wijzen. Je hoopt dat je een zaadje plant dat uitgroeit tot een boom van honderd jaar. Ik praat graag met klanten maar ik ben niet iemand die onmiddellijk actief gaat verkopen. Ik hou vooral zielsveel van het product en het fenomeen plaat. Het gevoel, de persing, de zeldzaamheid, de emotionele en financiële waarde.'

En minder favoriete?

'Je moet natuurlijk klantvriendelijk blijven, maar die kutgewoonte om platen bij een hoekje vast te pakken en dan die hoek te knakken! Dan sta ik knarsetandend toe te kijken. Het fijne aan de lockdown was dat de mensen die toen binnenkwamen heel gericht platen kochten. Geen funshoppers meer. Die was ik kwijt, een verademing. Negentig procent die binnenkwam, kocht. Dat waren er maar een paar per dag maar ze gaven dan wel tachtig euro uit.'

MARK VAN DEN TEMPEL voor Nieuw Revu

26 augustus 2021