



Platenfreaks weten hun weg te vinden naar Wrecka Stow

Ik moet weten hoe de eerste single van Iron Maiden heet, maar net zo goed moet ik weten op welk label de eerste lp van T.C. Matic is verschenen. Deze kennis van zaken moet je zelf opbouwen, dat kun je nergens leren. Gelukkig gaat mij dat goed af. Wanneer iets je interesse heeft en je bent er veel mee bezig komt de kennis vanzelf. Nu heb ik toevallig een goed selectief geheugen. Wanneer ik een hoes zie, herken ik deze meteen. En dat is in mijn geval een groot voordeel. Daar komt bij dat je ook door de klanten in je winkel het nodige wordt bijgebracht. Wanneer er bijvoorbeeld een Iron Maiden-fan komt die vol enthousiasme vertelt wat hij gelezen of gehoord heeft over wat er uit is, dan sla je dat automatisch op.

"Door de tijd heen kom je er achter wat waarde heeft en wat niet. Maar dat kan per land verschillen. Waar de ene persing in Nederland goedkoop is, betaal je er in Engeland grif geld voor. Zo was ik eens in een winkel in Londen waar een singletje aan de wand prijkte als zijnde heel exclusief. 'Nederlandse persing, super bijzonder', stond erbij. En natuurlijk voor veel geld. Terwijl je ze in Nederland overal op de markt voor 1 of 2 gulden tegenkwam.

Meestal gaat het dan om de hoes. Wanneer voorheen in Engeland een minder populaire artiest werd uitgebracht, gebeurde dat met een standaard hoesje van de platenmaatschappij. In Nederland is daarentegen altijd alles met fotohoes uitgebracht. En dat is dan weer interessant voor de Engelse verzamelaar. Dit gebeurde bijvoorbeeld veel bij oude punk-singles. Die singles zijn nu al snel 100 tot 150 gulden waard."

Hitgevoelig

Bram Kalkman richt zich met name op popmuziek vanaf jaren zestig, de mainstream-artiesten. "Over het algemeen hitgevoelige artiesten, inderdaad. Maar dat heeft er vaak mee te maken dat juist de artiesten die doorbreken, populair zijn, verzameld gaan worden. Dus dan kom je automatisch in die stroming terecht. Er zijn echter ook verzamelaars die het minder bekende werk verzamelen. New Model Army bijvoorbeeld. Er zijn in Nederland maar weinig mensen die deze muziek kennen. Toch is er een relatief grote groep verzamelaars voor. Maar die mensen kunnen nergens terecht. Als ze bij mij in de winkel komen en ze zien die spullen dan worden ze helemaal gek. Ze zijn gewend dat er 1

maxi-single staat, meestal de laatste nieuwe. En wanneer er dan veel meer van hun gading staat, gaan ze helemaal uit hun dak. Maar gelukkig zit de giromaat in de buurt."

"Wanneer iemand echt heel erg blij is dat hij bijvoorbeeld eindelijk die single gevonden heeft, waarnaar hij zo lang op zoek is geweest, dan voel ik toch een trots dat ik die in de winkel heb staan. Ik weet het nog wel van mezelf, als ik na jarenlang zoeken eindelijk dat gevonden had wat ik zocht. Dan was m'n dag goed. Dat is ook echt het leukste van m'n werk in Wrecka Stow, mensen die verguld zijn met hetgeen ze bij me hebben gevonden.

Die lp of single laten ze ook niet meer los, zeiten ze niet meer terug in de bak, want stel dat er iemand anders mee weg loopt."

Een doodgewone lp of cd wordt niet in Wrecka Stow verkocht. Hooguit Amerikaanse import of wat tweedehands werk. Maar in feite staat er wel van iedere bekende popartiest of band iets in de schappen, zo lang er maar een speciaal tintje aan vast zit. Singles met een andere b-kant, buitenlandse persingen met andere hoezen, maxi-singles met langere uitvoeringen, nieuwe releases of limited editions. Het lijkt erop alsof er doelbewust collector's items worden

gemaakt. Wat is het nut hiervan? "Je ziet dat een platenmaatschappij uit commerciële doeleinden eenmalig producten met een beperkte oplage uitbrengt. De verzamelaar is er als de kippen bij om deze limited edition te kopen. En op die manier worden er in 1 week tijd veel van verkocht waardoor de plaat in de hitparade komt en de gewone versie verkocht kan worden. Zo'n limited edition is dus meestal een lokkertje en wordt later door z'n zeldzaamheid een collector's item.

In Engeland liep deze strategie op een gegeven moment de spuigaten uit en zijn de limited editions aan bepaalde restricties gebonden. Wat gebeurde daar? Je hebt New Kids On The Block. Die zijn met z'n vijven, meen ik. Ze brachten een singletje uit met vijf verschillende hoezen. Op iedere hoes stond één van de vijf bandleden afgebeeld. En de meisjes van 14 wilden ze alle vijf hebben. En niet alleen singletjes. Ook werden er picture-discs gemaakt. Al het zakgeld ging er aan op. Er kwamen klachten van ouders dat ze dat toch wat te gortig vonden. Sindsdien is daar paal en perk aan gesteld."

"Ik zeg dan wel geen doodgewone lp te verkopen, maar in principe zijn de lp's al limited editions aan het worden en ga ik de laatste tijd steeds meer gewone lp's verkopen. De verzamelaar heeft liever de lp dan de cd vanwege de artwork van de hoes. De cd-hoes heeft geen impact. Het hele plaatje van een hoes van een lp komt veel mooier over, zegt veel meer."

Verzamelaars en fans

Bram Kalkman heeft nu zo'n vier jaar zijn winkel. Maar wie zijn nu zijn klanten en wat bezielt hen om werkelijk alles van één bepaalde artiest of band te willen hebben?

"Het grootste gedeelte van de verzamelaars zit tussen de 20 en 30 jaar. Rond die leeftijd is over het algemeen de interesse in de muziek het grootst. Als mensen ouder worden zie je vaak dat men wat conventionele in de smaak van de muziek wordt. Dan hebben ze dat verzamelen vaak ook wel gehad. Je ziet ook ouderen, meestal verzamelaars van de Beatles of Stones. Maar daarin raak je ook nooit uitgever. Daar is ook zo verschrikkelijk veel van. Die mensen gaan over het algemeen gewoon door met verzamelen. Een verzamelaar is natuurlijk in eerste instantie weg van de muziek. Daar begint het mee. Hij wil alle nummers hebben, alle uitvoeringen en versies.

Daarnaast kun je twee groepen verzamelaars onderscheiden. In de eerste plaats de gewone verzamelaar. Die heeft vaak een concert of lp nodig om het weer aan te laten waken. Dit in tegenstelling tot de fanatieke verzamelaars. Die mensen zijn