

UNIVERSITEIT HASSELT
FACULTEIT TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN

De evolutie van de muzieksector in België op basis
van jaarrekeningonderzoek

Eindverhandeling voorgedragen tot
het behalen van de graad van licentiaat
in de toegepaste economische wetenschappen
door: Sylvia KEYEN
Promotor: Prof. dr. A. LIMERE
Begeleider: Dra. A. VANDERSANDEN

2006

Woord vooraf

In de eerste licentie werd ons gevraagd om een onderwerp te zoeken waarover we een thesis zouden schrijven. Mijn keuze viel op het onderwerp: de evolutie van de muzieksector aan de hand van jaarrekeninganalyse. Dit werd het thema waar ik vooral in de tweede licentie zou rond werken. Ik heb getracht om met de nodige ernst en diepgang deze analyse te voeren.

Deze thesis kon enkel tot stand komen door de hulp van enkele personen, die ik bij deze bedanken wil. Vooreerst wil ik mijn promotor Prof. Dr. A. Limère bedanken voor de tijd en moeite die hij in deze thesis gestoken heeft. Hij was bereid om dit onderwerp te aanvaarden. Dankzij hem kon ik over de jaarrekeningen van de ondernemingen beschikken waardoor ik mijn thesis goed kon aanvangen. Hij heeft me raad gegeven omtrent de te bestuderen ondernemingen en de tijdspanne. Ik kon altijd bij hem terecht indien ik problemen ondervond bij mijn onderzoek. Verder wil ik mijn begeleider Mevr. A. Vandersanden bedanken voor de opbouwende kritiek en de steun. Ze stond altijd klaar voor mij wanneer ik niet goed wist hoe ik een bepaalde materie moest aanpakken. Dankzij haar hulp en tips kon ik deze thesis tot een goed einde brengen.

Daarnaast wil ik ook Dhr. Heymans, directeur IFPI België, bedanken voor het interview. Hij heeft na de werkuren tijd voor me vrijgemaakt. Hij heeft me enkele nuttige inzichten bijgebracht. Door hem kreeg ik een beter beeld over de problematiek. Dankzij hem kon ik de cijfergegevens in een breder kader plaatsen.

Ten slotte wil ik mijn ouders bedanken voor hun steun en vertrouwen. Ze hebben me de mogelijkheid gegeven om deze studies aan te vangen en dankzij hun steun kan ik deze studies ook met vrucht beëindigen.

Sylvia Keyen

21 april 2006

Samenvatting

Piraterij is een maatschappelijk probleem. Piraterij kan omschreven worden als het stelen van muziek. Via het internet worden muziekbestanden door verschillende gebruikers met elkaar gedeeld. Aangezien de artiest hiervoor niet vergoed wordt, is deze werkwijze illegaal. In de actualiteit verschijnen geregeld berichten over een dalende cd-verkoop en het verlies aan banen daardoor, maar de vraag is of dit aangetoond kan worden. Hieruit volgt de eerste onderzoeksvraag: ***“Wat is de evolutie van de muzieksector?”*** Om na te gaan of de muzieksector wel degelijk een negatieve evolutie heeft ondergaan, wordt er een praktisch onderzoek uitgevoerd dat verdeeld kan worden in een algemeen en specifiek gedeelte. Zowel het algemeen als het specifiek onderzoek steunen op jaarrekeninganalyse, die wordt uitgevoerd voor de periode 1996-2002. Bij het algemeen onderzoek wordt de muzieksector onderzocht aan de hand van 76 ondernemingen, die gevonden werden aan de hand van de nacebel-code. Aangezien niet elke onderneming bepaalde rubrieken van de jaarrekening moet publiceren, gaat het hier vaak om een kleinere steekproef. De resultaten die uit dit algemeen onderzoek blijken, worden vergeleken met de resultaten van het specifiek onderzoek. Hierbij wordt er dieper ingegaan op vijf individuele ondernemingen, meer bepaald BMG Belgium NV, BMG Music Publishing, EMI Music NV, Sony Music Entertainment NV en Universal Music. Ten slotte worden de conclusies aangevuld met gegevens die bekomen werden uit een interview met Dhr. Heymans, directeur van het IFPI (International Federation of the Phonographic Industry).

Eerst werd het algemeen gedeelte van het praktijkgericht onderzoek uitgevoerd. De jaarrekeninganalyse werd uitgevoerd aan de hand van enkele belangrijke ondernemingskenmerken, zoals de bedrijfswinst, de netto verkoopsmarge, het aantal handelsvorderingen en –schulden, de liquiditeit, de solvabiliteit en de rentabiliteit. Deze kenmerken werden geanalyseerd door de procentuele wijziging uit te drukken ten opzichte van het referentiejaar 1996. De sector wordt geanalyseerd aan de hand van mediaanwaarden. Voor de sector kunnen we stellen dat er tot en met het jaar 1999 geen

negatieve invloed merkbaar is op het gebied van de bedrijfswinst. Vanaf 2000 daalt de winst onder het niveau van 1996; dit strookt met wat Dhr. Heymans vertelde over het exacte jaar waarin piraterij een probleem werd. Relatief gezien vinden we een daling van de winst terug vanaf 1999. Wat het aantal handelsvorderingen en –schulden betreft, kunnen we stellen dat er geen optimale afstemming is. Terwijl de handelsvorderingen toenemen, neemt het aantal handelsschulden af. Desondanks gaan de ondernemingen van de sector geen betalingsmoeilijkheden op korte termijn ondervinden aangezien de liquiditeit elk jaar de norm overschrijdt. Ook op de lange termijn zijn de betalingsvooruitzichten positief door de voldoende hoge solvabiliteit. Enkel de rentabiliteit kent een negatieve evolutie. We kunnen dus stellen dat de modale onderneming geconfronteerd wordt met een lagere bedrijfswinst met als gevolg ook een dalende rentabiliteit, maar dat deze ondernemingen geen moeilijkheden zullen ondervinden wat de betalingsverplichtingen betreft.

Voorgaande resultaten worden vergeleken met de resultaten die naar boven kwamen uit het specifieke gedeelte van het praktisch onderzoek. Hierbij werd een horizontale analyse uitgevoerd waarbij de rubrieken uitgedrukt werden als procentuele wijzigingen ten opzichte van het referentiejaar 1996. De evolutie van de bedrijfswinst van de muzieksector is eerder positief te noemen, terwijl vier van de vijf individuele ondernemingen een significante daling van de bedrijfswinst kennen. Terwijl de meeste ondernemingen ook een stijgend aantal handelsvorderingen kennen, net zoals bij de sector, verloopt de evolutie van de handelsschulden eerder omgekeerd bij de individuele ondernemingen. De individuele ondernemingen kennen desondanks geen betalingsmoeilijkheden op korte termijn, aangezien de liquiditeit in de meeste gevallen de norm overschrijdt. Op de lange termijn wordt een ander beeld geschetst; drie van de vijf ondernemingen worden geconfronteerd met een dalende solvabiliteit die de norm niet langer overschrijdt. Net zoals bij de sector neemt de rentabiliteit af bij vier ondernemingen. We kunnen dus concluderen dat de negatieve invloed van piraterij op individueel vlak beter waarneembaar is en vooral voor de ondernemingen BMG Belgium NV, EMI Music en Sony Music Entertainment NV.

Er werden wel maatregelen genomen om deze invloed tegen te gaan. Een tweede belangrijke vraag is dan: ***'Hoe zijn de belangen van artiesten wettelijk geregeld?'*** Zo werd de auteurswet herwerkt om een betere bescherming te bieden. Deze wet geeft bepaalde rechten aan de artiest. Deze artiest kan ervoor opteren dat bepaalde rechten door SABAM beheerd worden. Het gaat om de vermogensrechten. SABAM is een collectieve beheersvennootschap die de rechten int voor de artiest. Daarnaast kijkt SABAM toe of de wet gehandhaafd wordt. Dit is ook een taak die het IFPI uitoefent. Zij is de beroepsvereniging van de producenten. Specifiek voor het piraterijprobleem voert zij geregeld bewustmakingscampagnes.

Het IFPI voert ook marktonderzoeken uit en staat in voor de externe communicatie met de pers. Om de evolutie na de periode 1996-2002 te analyseren, werden enkele persberichten doorgenomen. Eerst en vooral wordt het probleem duidelijk gemaakt door de gepubliceerde cijfers. Zo viel de wereldwijde verkoop van muziek terug met 10,9% in waarde en met 10,7% in eenheden, gedurende de eerste jaarhelft van 2003. Naast deze cijfers publiceert het IFPI ook belangrijke doorbraken op het gebied van wet en rechtspraak. Zo werd er in België een internetaanbieder veroordeeld omdat deze een illegale website niet van internet haalde. Piraterij is en blijft dus een probleem, ook na het jaar 2002.

Om het probleem van piraterij te verhelpen, kunnen er enkele aanbevelingen geformuleerd worden. Zo moet piraterij beter opgespoord worden en moet er nog strenger opgetreden worden tegen de personen die zich schuldig maken aan deze onrechtmatige daad. Een andere oplossing zou zijn om de kopieercontrole op alle cd's toepasbaar te maken, maar men moet rekening houden met de wet die stelt dat de gebruiker het recht heeft om een privé-kopie te maken. Daarnaast moet er meer aandacht besteed worden aan sensibiliseringscampagnes. Verder kunnen de platenmaatschappijen hun activiteiten uitbreiden door het beheren van legale websites, die muziek tegen betaling ter beschikking stellen. Indien men de cd-hoes interessanter maakt door het toevoegen van bijvoorbeeld kortingsbonnen, kan de verkoop opnieuw gestimuleerd worden. Ten slotte moet men bij de oplossing van het probleem denken in een internationaal kader.

Inhoudstafel

Woord vooraf

Samenvatting

Inhoudstafel

Hoofdstuk 1: Inleiding	12
1.1 Probleemstelling en centrale onderzoeksvragen	12
1.2 Deelvragen	15
1.3 Beperkingen in het onderzoek	17
1.4 Onderzoek	18
Hoofdstuk 2: Actualiteit	21
2.1 Belangrijke feiten en cijfers	21
2.2 Gebeurtenissen in verband met de wet en rechtspraak	28
2.3 De structuur en ontwikkelingen in de cd-branche	34
2.4 Samenvatting	37
Hoofdstuk 3: Weergave en bespreking van de algemene resultaten	42
3.1 Wat is de evolutie van de muzieksector?	45
3.1.1 <i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	45
3.1.1.1 De gevonden resultaten in verband met de bedrijfswinst	46
3.1.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van de verkoop- aantallen	50
3.1.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens	53
3.1.1.4 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	54
3.1.1.5 De prijs van een cd	55
3.1.1.6 Actuele gebeurtenissen die de evolutie verklaren	56

3.1.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	58
3.1.2.1	De evolutie van de handelsvorderingen	59
3.1.2.2	De ratio ‘aantal dagen klantenkrediet’	60
3.1.2.3	De evolutie van de handelsschulden	62
3.1.2.4	De ratio ‘aantal dagen leverancierskrediet’	63
3.1.2.5	De afstemming tussen het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet	64
3.1.2.6	De analyse van de evolutie van de handelsschulden en –vorderingen aan de hand van de omzet en de verkoopaantallen	65
3.1.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio’s?</i>	66
3.1.3.1	De analyse van de liquiditeit	68
3.1.3.2	De analyse van de solvabiliteit	71
3.1.3.3	De analyse van de rentabiliteit	72
3.2	Besluit	74
Hoofdstuk 4: Bespreking en weergave van de individuele resultaten		77
4.1	BMG Belgium NV	78
4.1.1	<i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	79
4.1.1.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	81
4.1.1.2	De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten	82
4.1.1.3	De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuur- gegevens	86
4.1.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	87
4.1.2.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio ‘aantal dagen klanten- en leverancierskrediet’	88
4.1.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio’s van BMG Belgium NV?</i>	90
4.1.3.1	De evolutie van de liquiditeit	90
4.1.3.2	De evolutie van de solvabiliteit	93

4.1.3.3	De evolutie van de rentabiliteit	96
4.1.4	<i>Samenvatting BMG Belgium NV</i>	99
4.2	BMG Universal Music Publishing	100
4.2.1	<i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	101
4.2.1.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	102
4.2.1.2	De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten	104
4.2.1.3	De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuur- gegevens	104
4.2.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	104
4.2.2.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet	106
4.2.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van BMG Universal Music Publishing?</i>	108
4.2.3.1	De evolutie van de liquiditeit	108
4.2.3.2	De evolutie van de solvabiliteit	110
4.2.3.3	De evolutie van de rentabiliteit	113
4.2.4	<i>Samenvatting van BMG Music Publishing</i>	115
4.3	EMI Music Belgium NV	117
4.3.1	<i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	117
4.3.1.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	119
4.3.1.2	De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten	120
4.3.1.3	De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuur- gegevens	123
4.3.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	123
4.3.2.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet'	125
4.3.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van EMI Music Belgium NV?</i>	127
4.3.3.1	De evolutie van de liquiditeit	127
4.3.3.2	De evolutie van de solvabiliteit	130

4.3.3.3	De evolutie van de rentabiliteit	133
4.3.4	<i>Samenvatting EMI</i>	136
4.4	Sony Music Entertainment NV	137
4.4.1	<i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	137
4.4.1.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	139
4.4.1.2	De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten	140
4.4.1.3	De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuur- gegevens	143
4.4.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	143
4.4.2.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet	145
4.4.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van Sony Music Entertainment NV?</i>	147
4.4.3.1	De evolutie van de liquiditeit	147
4.4.3.2	De evolutie van de solvabiliteit	150
4.4.3.3	De evolutie van de rentabiliteit	152
4.4.4	<i>Samenvatting Sony Music Entertainment NV</i>	154
4.5	Universal Music	155
4.5.1	<i>Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?</i>	156
4.5.1.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfs- opbrengsten en –kosten	157
4.5.1.2	De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten	158
4.5.1.3	De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuur- gegevens	161
4.5.2	<i>Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?</i>	161
4.5.2.1	De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet	163
4.5.3	<i>Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van Universal Music?</i>	165
4.5.3.1	De evolutie van de liquiditeit	165
4.5.3.2	De evolutie van de solvabiliteit	168

4.5.3.3	De evolutie van de rentabiliteit	170
4.5.4	<i>Samenvatting Universal Music</i>	173
4.6	Vergelijking met de algemene resultaten	174

Hoofdstuk 5: De wettelijke regeling van de belangen van artiesten **178**

5.1	Hoe beschermt de auteurswet de artiesten?	178
5.2	Hoe verloopt de relatie tussen SABAM en artiest?	183
5.3	De relatie tussen de artiesten en de beroepsvereniging IFPI	187

Hoofdstuk 6: Conclusies en aanbevelingen **189**

6.1	Conclusies	189
6.2	Aanbevelingen	193

Lijst van de geraadpleegde werken

Lijst van de grafieken

Bijlagen

Hoofdstuk 1: Inleiding

In dit eerste hoofdstuk wordt in het kort de problematiek geschetst. Verder wordt er ingegaan op de onderzoeksaanpak.

1.1 Probleemstelling en centrale onderzoeksvragen

Onze maatschappij is gekenmerkt door snelheid. De snelheid waarmee nieuwe dingen worden uitgevonden en op de markt worden gebracht, is de laatste jaren alleen maar toegenomen. Nieuwe technologieën doen hun intrede aan de lopende band. Ze worden allemaal voorgesteld als verbeteringen die de maatschappij ten goede komen. Maar dat is niet volledig waar te noemen. Niet elke verbetering is in dezelfde mate positief voor onze samenleving.

Het voorbeeld bij uitstek is het internet, één van de uitvindingen van de eeuw. Het internet is het medium bij uitstek voor informatievergaring. Op internet kan je alles terugvinden, maar niet elke informatie die je vindt, is even betrouwbaar. Er is geen controle en je kan dus altijd onwaarheden terugvinden. Het internet wordt eveneens aanzien als een communicatiemiddel.

Het internet kan ook gebruikt worden om iets onrechtmatig te verkrijgen. Door het internet zijn de verspreidings- en promotiemogelijkheden voor auteurs sterk toegenomen. Maar tegelijk lopen ze meer gevaar om het slachtoffer te worden van piraterij of plagiaat. Zodra een werk aan het publiek is meegedeeld, wordt het echter een bron van gevaar voor de auteur. Hij heeft er immers geen controle meer over (SABAM, 2005). Via P2P-technologie (peer-to-peer) worden muziekbestanden op jouw computer opengesteld voor andere internetgebruikers. De meest gebruikte methode om muziekbestanden te delen, is het downloaden van een programma op internet, dat toegang geeft tot een netwerk waarop muziekbestanden gedeeld kunnen worden. Wanneer het programma in gebruik is en de

gebruiker verbonden is via het internet, kunnen muziekbestanden geruild worden met andere gebruikers die online zijn. Hoewel de P2P-technologie een potentieel heeft wat betreft de wettelijk toegelaten diensten, wordt de meerderheid van liedjes die beschikbaar zijn op de 'file-sharing' netwerken illegaal verdeeld. In voorgaande context moet onder 'downloading' het volgende worden verstaan: 'downloading' vindt plaats wanneer een internetgebruiker een digitaal muziekbestand ontvangt van een andere gebruiker. Dit houdt dus in dat er een illegale kopie wordt gemaakt (IFPI, 2005).

Een populaire website, die gebruik maakte van de P2P-technologie, was Napster, maar de oprichters van deze website werden veroordeeld. Op 12 februari 2001 werd Napster door het Federale Hof van Beroep (United States Court of Appeals for the Ninth Circuit) in San Fransisco doorverwezen naar een lagere rechtbank, maar het Hof oordeelde alvast dat het verboden was om nog langer muziekbestanden aan te bieden waarop auteursrecht van toepassing was (de Preter, 2001). Napster was in feite één grote ruilbeurs. Het feit dat de artiesten niet betaald werden, was het grote probleem met de website. Maar er zijn nog voldoende andere websites waarbij het mogelijk is om zonder kosten muziek te downloaden. Het internet is onmogelijk te controleren waardoor illegale websites blijven bestaan. Dit illegaal downloaden heeft een grote invloed op de muzieksector. In de actualiteit verschijnen nog steeds berichten over een afnemende cd-verkoop. De vraag is in welke mate deze berichten waarheid bevatten. Recent zijn er enkele maatregelen genomen. Zo zijn er enkele websites waarop je legaal muziek kan downloaden. In België kan je onder andere terecht bij de onlineshop van de FreeRecordShop (www.freerecordshop.be) en je kan ook lid worden van de Skynet Music Club (www.skynet.be). In het buitenland vind je onder andere volgende legale websites terug via een overzichtswebsite (www.sites-review.net): Mp3 Freebie en Join The Music Revolution.

Het illegaal downloaden is niet de enige vorm van piraterij die vaak voorkomt. Het illegaal kopiëren, niet voor eigen gebruik, is ook een misdrijf. Een andere vorm is het illegaal opnemen van concerten en het identiek reproduceren van een album. Ten slotte mag je ook geen illegale compilaties uitbrengen (SABAM, 2005).

De vraag is of de piraterij wel degelijk een invloed heeft op de muzieksector zoals in sommige krantenartikels wordt gesteld. Dit wordt nagegaan door de evolutie te bekijken aan de hand van een jaarrekeninganalyse. De jaarrekeningen van de platenmaatschappijen geven een indicatie van de evolutie van de muzieksector weer. Door de cijfers te bestuderen kan er afgeleid worden of er een trend zichtbaar is en of deze trend positief dan wel negatief is. Een belangrijke vraag die gesteld kan worden, is: ***“Wat is de evolutie van de muzieksector?”***

Naast jaarrekeninganalyse kunnen we het probleem ook verkennen door de wet te bestuderen. De oprichters van een website als Napster kunnen alleen veroordeeld worden als er een wet is die stelt dat wat ze doen, niet wettelijk is. In België bestaat de wet op de intellectuele eigendom. Deze wet heeft twee takken: auteursrecht en naburige rechten. Het auteursrecht beschermt de auteurs van letterkundige werken en kunstwerken. De naburige rechten bieden bescherming aan de naburige rechthebbenden zoals artiesten, filmmakers, ... (Ministerie van Economie, 2005).

De auteursrechten worden niet altijd door de artiesten zelf beheerd. Een collectieve beheersvennootschap is bijvoorbeeld SABAM. De werking van deze vennootschap is interessant om te onderzoeken. Een artiest heeft verschillende rechten, namelijk vermogensrechten, morele rechten en bijzondere rechten van vermogensrechtelijke aard. De vermogensrechten maken het de auteur mogelijk zijn werk te exploiteren. Deze rechten worden door SABAM beheerd. We kunnen ons de volgende vraag stellen: ***‘Hoe zijn de belangen van artiesten wettelijk geregeld?’***

Het doel van deze thesis is een antwoord te formuleren op de vraag of een nieuwe technologie, meer bepaald het internet, altijd positieve gevolgen heeft voor de samenleving. Deze vraag wordt toegespitst op de muzieksector en de gevolgen van het onrechtmatig gebruik van het internet, meer bepaald de piraterij. Er wordt nagegaan of piraterij wel degelijk een invloed heeft op de cd-verkoop. Indien de analyse uitwijst dat er een invloed is, kunnen er gepaste maatregelen genomen worden. Wel dient er opgemerkt te

worden dat het niet noodzakelijk is dat piraterij de enige oorzaak is van een mogelijk dalende cd-verkoop. De invloed van de conjunctuur wordt ook bij het onderzoek betrokken.

1.2 Deelvragen

De evolutie van de muzieksector is het belangrijkste punt in dit onderzoek. De centrale vraag is dus: ***“Wat is de evolutie van de muzieksector?”*** Dit wordt onderzocht aan de hand van jaarrekeningen. Een jaarrekening is een goede informatiebron. De evolutie van de muzieksector kan uitgesplitst worden in enkele deelvragen. Een belangrijke rekening die we terugvinden in de jaarrekening, is de rekening bedrijfswinst. Deze rekening geeft de winst uit de gewone handelsactiviteiten weer. Indien de muzieksector een negatieve invloed van piraterij ondervindt, kan de rekening bedrijfswinst hier een indicatie van geven. Daarnaast kan men de winst ook relatief bekijken aan de hand van de ratio ‘netto verkoopsmarge’. We kunnen ons dus de volgende vraag stellen: *“Wat is de evolutie van de bedrijfswinst en de netto verkoopsmarge in de jaarrekeningen van de vijf onderzochte ondernemingen en de sector?”*

We kunnen ons ook afvragen hoe de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd zijn. De vorderingen kunnen gestegen zijn omdat de ondernemingen de resterende klanten niet willen verliezen en de klanten dus meer tijd willen geven om te betalen. De vorderingen kunnen ook gedaald zijn omdat de ondernemingen gewoon minder verkopen. De schulden kunnen ook gedaald zijn omdat de leveranciers van een dalende cd-verkoop uitgaan en dus zo snel mogelijk de vorderingen willen verzilveren. De schulden kunnen ook gestegen zijn omdat de ondernemingen door een dalende cd-verkoop over minder geld beschikken. Een tweede deelvraag is dan: *“Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?”*

Er zijn ook enkele ratio’s die een beeld geven van de evolutie in de muzieksector. Zo kunnen we bijvoorbeeld de liquiditeit, de solvabiliteit en de rentabiliteit over de jaren nagaan. Zo kan er onderzocht worden of de bedrijven ook echt in moeilijkheden gekomen zijn door het

illegaal downloaden. De derde deelvraag is dan: *“Is er een evolutie merkbaar in de ratio’s van de platenmaatschappijen?”*

Indien het illegaal downloaden een negatief effect heeft, zoals door velen wordt verondersteld, kan men zich afvragen hoe dit verhinderd kan worden. Daarbij is het van belang om te weten wie de belangen van de artiesten verdedigt. Een tweede centrale vraag die we kunnen stellen, is: ***‘Hoe zijn de belangen van artiesten wettelijk geregeld?’***

Artiesten worden beschermd door de auteurswet. Deze wet dateert al van 1886, maar is vervangen door een nieuwe wet in 1994. Een wetgeving probeert altijd een middenweg te vinden tussen verschillende belangen. Bij de auteurswet zijn dit de behoeften van auteursrechthebbenden enerzijds en gebruikers anderzijds (SABAM, 2005). We kunnen onderzoeken of de weegschaal naar een bepaalde kant overhelt. We kunnen de volgende vraag afleiden: *“Hoe beschermt de auteurswet de artiesten?”*

Een artiest kan verder ook de hulp inroepen van SABAM. Dit is een beheersvennootschap die de vermogensrechten van de artiesten beheert. SABAM int de inkomsten voor artiesten. Deze inkomsten zijn van groot belang. We kunnen ons afvragen wanneer men inkomsten bekommt. Volgens de auteurswet hebben auteurs recht op een vergoeding voor elke privé-kopie van door het auteursrecht beschermde werken. De vergoeding die aan SABAM betaald moet worden, is het resultaat van onderhandelingen met gebruikers. Zo moeten winkels, dancings, verenigingen, ... een vergoeding betalen als ze muziek draaien. Een volgende deelvraag is: *“Hoe verloopt de relatie tussen SABAM en artiest?”*

In Amerika heeft men de invloed van piraterij op de cd-verkoop reeds onderzocht. De resultaten van de onderzoeken waren niet eensluidend. Tussen 1999 en 2003 werd een daling van 31% van de cd-verkoop vastgesteld, een trend die ook in andere delen van de wereld te bespeuren viel. Platenmaatschappijen legden de oorzaak bij websites zoals Napster. Die kenden immers omstreeks dezelfde periode een enorme groei. Niet iedereen

veronderstelde deze oorzaak-gevolgrelatie. Enkele andere mogelijke oorzaken die genoemd werden, zijn de hoge cd-prijzen en de slechte muziek.

Om deze discussie op te lossen, hebben enkele economieprofessoren het probleem bestudeerd. De resultaten van deze studie zijn weergegeven in Trends (2005). Platenmaatschappijen stellen dat één gedownloade cd één verkochte cd minder is. Professor Liebowitz is ervan overtuigd dat er wel degelijk een relatie bestaat tussen beide statistieken. Twee andere professoren onderzochten de sterkte van de relatie. Professor Waldfogel en professor Rob ondervroegen een groot aantal studenten. Zij kwamen tot de conclusie dat de platenmaatschappijen maar in beperkte mate lijden onder de downloadrage. Dit komt omdat voor de studenten de economische waarde van een cd veel lager ligt dan de winkelprijs. Dus als men de cd niet zou kunnen downloaden, dan zou men hem nog niet kopen omdat die voor hen te duur is. Volgens de universiteit van North Carolina zou er dan weer helemaal geen relatie bestaan tussen de dalende cd-verkoop en het aantal gedownloade nummers.

Er is ook een lichtpunt aan het eind van de tunnel. In 2004 steeg de cd-verkoop opnieuw met 10,2%. De platenmaatschappijen wijten dit aan hun strengere optreden tegen illegale downloaders (Trends, 2005).

1.3 Beperkingen in het onderzoek

Dit onderzoek beperkt zich vooral op het effect in België en op de Belgische wetgeving. Het is moeilijk om verschillende landen van de Europese Unie met elkaar te vergelijken aangezien de wetgeving verschilt. Zo is er bijvoorbeeld een liberale wetgeving in Spanje. In 2003 is er wel een voorstel ingediend bij de EU om de verschillende wetten die binnen de lidstaten bestaan over de bescherming van intellectuele eigendom beter op elkaar af te stemmen.

Het algemeen onderzoek beperkt zich tot de sector van de platenmaatschappijen. Hierbij komen 76 ondernemingen in aanmerking. Bij het specifiek onderzoek worden de vijf grootste platenmaatschappijen meer in detail bestudeerd. Het gaat om BMG Belgium NV, BMG Universal Music Publishing, EMI Music Belgium NV, Sony Music Entertainment NV en Universal Music.

De evolutie wordt bekeken over de jaren 1996-2002. Deze jaren zijn gekozen omwille van de beschikbaarheid. De Universiteit Hasselt beschikt over de cd-rom, die de jaarrekeningen tot het jaar 2002 bevat, van de Nationale Bank van België. Aangezien het tijdsinterval voldoende groot moet zijn, werd 1996 als beginjaar gekozen. Bij het specifiek onderzoek ontbreken echter sommige jaren bij bepaalde ondernemingen. Bovenstaande beperkingen worden in de loop van de tekst nog verder verduidelijkt.

1.4 Onderzoek

Het onderzoek bestaat uit een theoretisch en een praktisch gedeelte. Het praktisch gedeelte kan verder onderverdeeld worden in een algemeen en een specifiek onderzoek. De jaarrekeningen van alle platenmaatschappijen worden bekeken en bestudeerd in het praktische, algemene gedeelte. De gegevens van de groep van 76 platenmaatschappijen worden samengevoegd en er wordt een mediaanwaarde berekend. Daardoor kunnen er algemene conclusies getrokken worden die voor de hele muzieksector kunnen gelden.

Daarnaast worden de jaarrekeningen van de vijf grootste platenmaatschappijen meer in detail bekeken en wordt er nagegaan of de conclusies, getrokken uit het algemeen onderzoek, geldig zijn. Dit is het specifiek onderzoek, het tweede onderdeel van het praktijkgericht gedeelte. Er wordt naar een fenomeen in één welbepaalde organisatie gekeken. Er worden eigenlijk verscheidene specifieke onderzoeken uitgevoerd. Men kan nagaan of er bij verschillende bedrijven hetzelfde effect waarneembaar is. Dit gedeelte van het praktijkgericht onderzoek leunt het beste aan bij een diagnostisch onderzoek, dit wil

zeggen dat het probleem geïdentificeerd wordt door de evolutie na te gaan. Als er een effect is, is er een probleem (Broeckmans, 2004).

Enkel de jaarrekeningen van platenmaatschappijen worden bestudeerd omdat deze ondubbelzinnig vast te stellen zijn. De rekeningen van platenmaatschappijen kunnen eenvoudig opgespoord worden via de nacebel-code. Artiesten vallen onder de nacebel-code 'zelfstandige artiesten'. Deze code voor artiesten omvat niet alleen zangers, maar ook bijvoorbeeld kunstenaars. Het is moeilijk om via namen vast te stellen wie zanger is en wie niet. De evolutie over de jaren 1996-2002 wordt nagaan. Dit tijdsinterval is voldoende groot om de evolutie na te gaan. De gegevens van volgende platenmaatschappijen worden bij het specifiek onderzoek meer in detail bekeken: BMG Belgium NV, BMG Universal Music Publishing, EMI Music Belgium NV, Sony Music Entertainment NV en Universal Music.

Voor mijn theoretisch onderzoek maak ik gebruik van secundaire gegevens. De jaarrekeningen zijn beschikbaar via de Balanscentrale van de Nationale Bank. Ik maak gebruik van statistieken via jaarrekeninganalyse. Om te weten op welke wijze het onderzoek het best kan uitgevoerd worden, werd een literatuurstudie uitgevoerd. Hiervoor werden wetenschappelijke boeken uit de bibliotheek van de Universiteit Hasselt gebruikt. Daarnaast worden vooral publicaties van het IFPI gebruikt als argumentatie en achtergrond voor het onderzoek, maar ook krantenartikels werden doorgenomen. Het IFPI is een officiële vereniging waardoor ze een betrouwbare bron. De krantenartikels zijn ook afkomstig van een waarheidsgetrouwe bron, zoals de Tijd.

Om de feiten achter de cijfers beter te begrijpen, wordt er ook een interview uitgevoerd. Tijdens het interview worden enkele verduidelijkende vragen gesteld aan Dhr. Heymans. Hij is directeur van het IFPI (International Federation of Phonographic Industry). Dit interview vindt plaats na de jaarrekeninganalyse zodat enkele resultaten aan Dhr. Heymans voorgelegd kunnen worden. Hij is een expert op het gebied van de muziekindustrie en dus ook wat betreft de gevolgen van de piraterij. Het IFPI voert zelf ook regelmatig onderzoeken

naar piraterij uit en publiceert jaarlijks cijfers in verband met de muzieksector. Deze publicaties en andere belangrijke nieuwsfeiten worden in hoofdstuk 2 besproken.

Na de jaarrekeninganalyse wordt de wet meer in detail bekeken. De auteurswet is terug te vinden op de website van het Belgisch Staatsblad. SABAM heeft een website waarop veel informatie terug te vinden is. Zo kan men nagaan hoe SABAM werkt. Om de wet meer in detail te bestuderen, wordt er gebruik gemaakt van een codex met wetteksten en enkele wetenschappelijke handboeken. Daarnaast worden de websites van enkele officiële instanties bekeken, zoals de website van SABAM en het Ministerie van Justitie. Dit kan gekaderd worden in een literatuurstudie. Dit maakt ook deel uit van het theoretisch onderzoek.

Hoofdstuk 2: Actualiteit

In dit onderzoek werd de evolutie van de muzieksector bekeken in de jaren 1996-2002. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste gebeurtenissen van de afgelopen jaren, namelijk 2001-2006, op een rijtje gezet. Dit zijn de publicaties die terug te vinden zijn op de website van het IFPI. In de archieven van het IFPI werden enkele nuttige artikels gevonden die handelen over de periode voor 2001. Deze artikels komen in de verdere hoofdstukken aan bod. Om aan te tonen dat piraterij een wereldwijd probleem is, worden ook enkele internationale feiten vermeld. Deze gebeurtenissen kunnen ingedeeld worden in feiten en cijfers aan de ene kant en wet en rechtspraak aan de andere kant. Alle gegevens zijn terug te vinden op de website van het IFPI.

2.1 Belangrijke feiten en cijfers

Om het probleem van de piraterij beter te omvatten, is het nuttig om enkele feiten op een rijtje te zetten. Op 26 oktober 2001 wordt in een artikel de vraag gesteld of piraterij niet het gevolg is van de hebzucht van de platenmaatschappijen. Piraterij is het gevolg van een mentaliteitsinstelling van de consumenten. De consument gelooft dat de cd's te duur geprijsd zijn en dat de platenmaatschappijen geld stelen van de artiesten. Daardoor hebben ze er geen problemen mee om gratis muziek te downloaden. In het artikel 'Are record labels greedy?' (Copeland, 2001) worden enkele stellingen aangehaald om te bewijzen dat de platenmaatschappijen niet hebzuchtig zijn. Zo wordt er eerst gesteld dat de ondernemingen niet zeer winstgevend zijn. Integendeel, het is een sector met een hoog risico, maar met een lage return. Op de tweede plaats wordt de stelling van hoge cd-prijzen ontkrachtigd. Het is zelfs zo dat 19 cd's van de 20 cd's die uitgebracht worden, hun investering niet terugverdienen. De kost om een cd te maken ligt ook nog eens onder de gemiddelde verkoopprijs. Toch zal later uit het onderzoek blijken dat dit voor de sector niet het geval is, aangezien de netto verkoopsmarge over de jaren heen positief blijft.

Het effect van piraterij is wereldwijd onderzocht. Op 22 februari 2002 werden enkele cijfers omtrent de verschepping van muziekproducten gepubliceerd. Het aantal verscheepte cd's is met 10,3% teruggevallen. Het jaar 2001 was een slecht jaar voor de muziekindustrie. Dit is te wijten aan de trage economie en ook de aanslagen van 11 september hebben hiertoe bijgedragen. Door de aanslagen werd de hele economie overhoop gegoooid en vertraagd. Maar de grootste oorzaak is de piraterij en het branden van cd's. Een enquête heeft zelfs uitgewezen dat 23% van de muziekconsumenten geen cd's meer aankoopt omdat ze dezelfde muziek gratis kunnen downloaden. De impact op de markt is niet meer te ontkennen (Recording industry announces 2001 year-end shipments, 2006).

De Europese Commissie heeft ook een onderzoek gevoerd naar piraterij en de resultaten zijn terug te vinden in het artikel 'European Commission shows 349% rise in pirate disc seizures: links with serious crime & terrorism' (2002). Het aantal piraatcd's, dat in beslag genomen is aan de grenzen, is met 349% toegenomen in 2001. Daarnaast zijn cd's, DVD's en cassettes de snelst groeiende categorieën van piraatgoederen; ze bedragen maar liefst 42% van alle in beslag genomen goederen in 2001. Daarbij komt nog dat er enkele linken met terroristische netwerken zijn vastgesteld. Deze cijfers zijn verontrustend. Ze bewijzen dat namaking en piraterij nog nooit zo erg zijn geweest.

Het IFPI publiceert ook elk jaar cijfers in verband met de muzieksector (Global sales of recorded music down 9,2% in the first half of 2002, 2002). Volgende cijfers hebben betrekking op het jaar 2002. De wereldwijde verkoop van muziek is met 9,2% gedaald in waarde en met 11,2% in eenheden, gedurende de eerste jaarhelft. Meer in detail is de albumverkoop gedaald met 7%, de singleverkoop met 17% en de cassetteverkoop met 31%. De oorzaken van deze daling zijn de zwakke economie, de wereldwijde verspreiding van gratis muziek en de concurrentie van andere vrijetijdsgoederen zoals computerspelletjes. Er kan ook vermoed worden dat de technologische evolutie ervoor zorgt dat het aandeel van de cassettes sterk achteruit gegaan is. De toename van het downloaden van muziek zorgt vooral voor problemen in de meer geavanceerde landen zoals Noord-Amerika, Japan en delen van West-Europa. Positief is wel dat de muziek populairder wordt en dat de

ondernemingen een sterk release schema hebben. Daarnaast wordt er gewerkt aan legale oplossingen voor de internetverkoop.

Ook in het jaar 2003 werden enkele feiten en cijfers gepubliceerd door het IFPI (Feiten en cijfers piraterij 2002: stijging inbeslaggenomen illegale dragers, 2003). Er werden 19.235 illegale muziekdragers in beslag genomen. Dit is een stijging van 33% ten opzichte van 2001. Daarvan bedroeg 67% illegale reproducties op blanco cd's. In 83% van de gevallen werd een dossier geopend tegen de persoon die kopieert op bestelling voor vrienden en kennissen, al dan niet tegen vergoeding. Daarnaast werden er 72 websites gesloten die een illegale inhoud bevatten of links naar illegale website aanboden. Bovendien viel de wereldwijde verkoop van muziek terug met 10,9% in waarde en met 10,7% in eenheden, gedurende de eerste jaarhelft van 2003 (Global sales of recorded music down 10,9% in the first half of 2003, 2003). Ongeautoriseerde deling van bestanden en commerciële piraterij waren de hoofdoorzaken van deze daling. Deze daling was vooral voelbaar in Duitsland, Japan, de Verenigde Staten en Canada. In sommige markten van Europa werd een groei ontdekt. Daarbij komt nog dat de legale verkoop van muziek via het internet gegroeid is en nog verder zal groeien. In Europa zijn dertig legale websites beschikbaar. Uit het rapport over piraterij komen enkele bijkomende gegevens naar voor. Zo is de muziekpiraterij voor het derde jaar op rij gestegen en werd er een omzetsdaling vastgesteld.

In 2003 werd een oplossing voor het illegaal aanbieden van muziek via internet gelanceerd. Het gaat om de 'Global Release Identifier' (GRid). Dit systeem is een belangrijke stap in de ontwikkeling van een legale en efficiënte bezorging van muziek via het internet. GRid is de standaard van de internationale muziekindustrie die ervoor zorgt dat de releases van muziek voor de elektronische distributie geïdentificeerd worden. Het systeem kan singles, album liedjes, ... identificeren die elektronisch gedistribueerd zijn. GRid is de elektronische versie van het nu bestaande 'Universal Product Code' (UPC) dat cd's identificeert. Dit systeem zal beheerd worden door het IFPI (New electronic identifier helps develop legitimate online music market, 2003).

Een andere oplossing zou een BTW-verlaging op cd's kunnen zijn (Lagere BTW op cd's: Fnac neemt het voortouw, 2003). Cultuurgooederen, zoals boeken, genieten van een laag tarief van 6%, cd's daarentegen vallen onder het tarief van 21%. Dit zou ervoor zorgen dat de cd-prijs zou dalen. Fnac lanceerde een oproep in 2002 voor muzikale diversiteit. Ze willen dat de fiscale discriminatie wordt afgeschaft. Enkele Belgische artiesten pleitten hiervoor op een persconferentie in het Europees Parlement. Na de persconferentie werd er door de Economische en Monetaire Commissie een hoorzitting gehouden over de aanpassing van de BTW-richtlijn. Platenhandels en platenmaatschappijen hebben zich geëngageerd om de verlaging te zullen doorrekenen aan de consument zodat de muziek meer toegankelijker wordt (Artiesten en consumenten dringen bij Europees Parlement aan op lager BTW-tarief voor muziek, 2003). Niet enkel de Belgische artiesten doen een oproep. De Europese muzieksector dringt bij de lidstaten van de Europese Unie aan op een tariefverlaging. De BTW op muziekopnames ligt momenteel tussen 15% en 25%, terwijl andere culturele producten zoals boeken, tijdschriften, kranten en bioscooptickets genieten van een tarief van 5% (European music sector urges EU finance ministers, 2003).

Piraterij kost niet alleen veel geld voor de muziekindustrie, ook andere bedrijven kunnen het slachtoffer worden. Indien men gebruik maakt van een P2P-netwerk op de werkvloer kost dit tijd en geld. Daarom zijn een toenemend aantal Amerikaanse bedrijven geïnteresseerd in speciale anti P2P-software. Deze software gaat het gebruik van bijvoorbeeld Kazaa tegen. Het gebruik van P2P-technologie zorgt ervoor dat de snelheid van de informatieverwerking vertraagt doordat men nood heeft aan een grote bandbreedte. Daarnaast is er ook het risico op aansprakelijkheid voor inbreuk van de privacy en het auteursrecht. Indien men de harde schijf openzet om bestanden te delen, kunnen alle gegevens bekeken worden, zelfs de patiëntengegevens in een ziekenhuis. Men kan ook aansprakelijk gesteld worden voor het ongeautoriseerd aanbod van muziek. Het is dus nodig om een gedragscode voor werknemers vast te leggen (P2P op bedrijfsnetwerk kost tijd en geld, 2003).

In de loop van het jaar 2003 werden enkele onderzoeken uitgevoerd en de resultaten werden weergegeven in het artikel 'Downloading hurts CD market' (2004). De Enders analyse besluit dat de digitale piraterij instaat voor 35-40% van de daling van het aandeel van de wereldwijde muziekmarkt van het afgelopen jaar. Het Forrester onderzoek toonde aan dat 40% van de frequente downloaders minder muziek kopen. Ook het Jupiter onderzoek toont een negatief effect aan. Eén derde van de actieve delers van bestanden zegt minder te besteden aan muziek. Ook het Belgische IFPI voerde een onderzoek uit waarvan de resultaten in het artikel 'Muziekmarkt blijft verder dalen' (2004) worden weergegeven. De resultaten liggen in de lijn van de voorgaande onderzoeken. Drie op vijf jongeren koopt minder cd's dan in 2000. De belangrijkste oorzaken zijn de mogelijkheden om te downloaden en om te kopiëren. Meer dan de helft van de jongeren wisselt muziek uit of krijgt er. 40% van de jongeren luistert naar gedownloade muziek.

Ondanks de oprichting van enkele legale websites blijft de muziekmarkt in 2003 dus dalen. Dit is het vierde jaar op rij dat de omzet daalt. De omzet daalde met 7,6% in 2003. De terugval is wel afgezwakt door een sterk tweede halfjaar in de VS en door de goede verkopen in het Verenigd Koninkrijk. De betere Amerikaanse cijfers kunnen verklaard worden door enkele sterke releases, de ontwikkeling van de legale onlinemarkt en de impact van de Amerikaanse rechtszaken. De meeste Europese landen kenden een terugval. De belangrijkste oorzaak is de illegale verspreiding van muziek via het internet. Er zijn tal van onderzoeken die een duidelijk verband leggen tussen het illegaal verspreiden van muziekbestanden en de terugvallende verkopen. Voor de Belgische platenmaatschappijen daalde de audio-omzet met 14,5%. In vergelijking met het jaar 2000 is de omzet gedaald met meer dan 28%. De gemiddelde cd-prijs daalde verder in 2003 en bedroeg nog gemiddeld 7,3 € voor de industrie en 11,5 € voor de consumenten (tegenover 12 € in 2002). De gevolgen zijn niet enkel voelbaar in de omzetcijfers, ook de tewerkstelling lijdt eronder. Kleine bedrijven gingen failliet en wereldwijd was er een verlies van minstens 3.300 banen in het begin van 2004 (Muziekmarkt blijft verder dalen, 2004).

Er worden verscheidene campagnes gevoerd in de strijd tegen het illegaal downloaden. In midden 2004 werden enkele resultaten van deze campagnes gepubliceerd in het artikel 'Recording industry shows first results of international campaign against illegal filesharing' (2004). 70% van de gebruikers is er zich nu van bewust dat het delen van muziekbestanden illegaal is. Voor de campagne was dit nog 66%. Het effect was het grootst bij de jongeren onder 30 jaar. Tussen de Europese landen zijn er kleine verschillen. Het aantal beschikbare muziekbestanden op internet is ook afgenomen. Het aantal legale websites is gestegen van 20 in midden 2003 tot meer dan 100 websites in 2004. Deze websites worden ook alsmaar meer gebruikt. Er wordt ook strenger opgetreden tegen overtreders. De eerste Europese veroordeelden kregen een boete opgelegd van enkele duizenden euro's. Meer en meer overtreders worden voor de rechtbank gedaagd.

In 2004 werden er ook voor het eerst cijfers gepubliceerd over de legale muziekmarkt op het internet. Er zijn meer dan 100 legale websites beschikbaar, waaronder meer dan 50 in Europa. Er worden 300.000 liedjes aangeboden in heel Europa. Het aantal gebruikers van deze websites is gestegen van 380.000 in september 2003 tot 830.000 gebruikers in het eerste kwartaal van 2004. Meer dan 500.000 liedjes worden er per maand gedownload en dit aantal stijgt met ongeveer 30% per maand (Summary of the legitimate online music market, 2004).

Daarnaast werden er ook cijfers gepubliceerd omtrent de commerciële piraterij. 35% van de cd's verkocht wereldwijd zijn illegale kopies. De globale piraatmarkt is groter dan elke andere wettelijke muziekmarkt, behalve wat betreft de USA en Japan. De verhouding tussen illegale en legale cd's neemt toe. In 2000 was één verkochte cd op vijf een illegale kopie, in 2003 bedroeg dit één cd op drie. Door de acties die ondernomen werden, is dit effect verminderd. Deze gegevens zijn terug te vinden in het artikel 'Commercial music piracy: the facts' (2004).

De cijfers over de evolutie van de muziekmarkt zijn voor het eerst positief in de eerste jaarhelft van 2004, blijkt uit het artikel 'IFPI releases world recorded music sales figures for

first half of 2004' (2004). De wereldwijde verkopen van muziek zijn met 1,7% gegroeid in waarde en met 1,3% gedaald in eenheden, vergeleken met dezelfde periode een jaar geleden. De cijfers tonen een vertraging aan in de daling van verkopen. Dit zijn de beste cijfers die bereikt werden sinds 2000. Er zijn wel grote regionale verschillen merkbaar. De US-markt herstelt het beste. In Europa dalen de muziekverkopen met 5% in eenheden en met 7,7% in waarde.

In 2005 wordt het IFPI digitaal muziekrapport bekend gemaakt. De belangrijkste resultaten worden hieronder weergegeven. Het aantal legale muziekwebsites is verviervoudigd tot meer dan 230 websites in 2004. De beschikbare catalogus is verdubbeld in één jaar tijd naar één miljoen liedjes. Het aantal betaalde liedjes is vertienvoudigd tot meer dan 200 miljoen. Ten slotte is ook de mentaliteit van de gebruiker gewijzigd. De gebruikers staan gunstiger tegenover het kopen van legale muziek via het internet. Desondanks dient deze legale oplossing nog meer gepromoot te worden om het probleem van piraterij aan te vechten. Het legale muziek downloaden staat nog in zijn kinderschoenen, met slechts één gebruiker op tien die ervan gebruik maakt en slechts één persoon op twee die van deze mogelijkheid op de hoogte is (IFPI report sees the digital music market taking off in 2005, 2005).

Naast het digitaal muziekrapport, worden ook de verkoopcijfers voor het jaar 2004 vrijgegeven in het artikel 'Wereldmuziekverkopen stabiel – DVD-markt blijft groeien' (2005). Voor het vijfde jaar op rij daalt de omzet wereldwijd voor de muziekindustrie. Voor de traditionele verkopen bedroeg deze daling 1,3%. België doet het relatief goed met een daling van 0,2% op consumentenniveau. De audio-omzet daalde in 2004 voor de Belgische platenmaatschappijen met 6,62%. Daarnaast daalde de gemiddelde prijs van een album verder in 2004, ondanks deze prijsdaling is er geen extra omzet gecreëerd. De consument betaalde gemiddeld 9,7 € voor een cd (tegenover 12 € in 2002). Dit is een daling van 20% in de verkoopprijs zonder extra omzet.

De uitbreiding van de EU heeft ook gevolgen voor de muzieksector. De platenmaatschappijen zijn bezorgd over de grote hoeveelheden illegale cd's die afkomstig

zijn van Oost-Europa en Azië. Er was een alarmerende stijging van illegale cd's die komen van Rusland en Pakistan, die samenvalt met een stijging in het aantal illegale cd-ondernemingen in deze twee landen. Het IFPI roept de lidstaten dan ook op om extra waakzaam te zijn aan de grenzen van de vergrote EU.

Om dit deel af te sluiten, worden er nog enkele belangrijke feiten op een rijtje gezet. Het aantal illegaal gedeelde muziekbestanden bedraagt 760 miljoen in 2004. Onderzoek uit de VS heeft uitgewezen dat 75% van die illegale bestanden afkomstig zijn van 15% van de mensen. Het illegaal uitwisselen van muziekbestanden is de grootste oorzaak van de daling, 22% in vijf jaar tijd, van de cd-verkopen. 15% van de verkopen wordt geïnvesteerd in nieuwe artiesten, dit percentage vinden we ook terug bij de farmaceutische sector. 53% van de internetgebruikers gelooft dat de bedrijven, die illegale muziekbestanden aanbieden, verantwoordelijk gehouden moeten worden. Maar de industrie vecht terug. Er werden 963 nieuwe acties aangekondigd in 11 landen. Het aantal rechtszaken neemt nog elke dag toe. Door de campagnes is het aantal gebruikers van illegale websites gedaald met 28%. Daarnaast is de gebruiker ook steeds meer bewust van het feit dat het gratis downloaden van liedjes niet legaal is (Internet piracy: the facts, 2005).

2.2 Gebeurtenissen in verband met de wet en rechtspraak

Op 22 oktober 2001 kent het gevecht tegen de piraterij een enorme vooruitgang in Rusland. Er wordt namelijk een akkoord afgesloten tussen een platenmaatschappij en het IFPI. De platenmaatschappij in kwestie, RMG Company, heeft orders voor de piraterij verwerkt. Het ging hierbij om 33.500 illegale cd's die geëxporteerd werden naar Oekraïne en de Verenigde Staten. Doordat de wettelijke vraag naar cd's kleiner wordt, kan de overcapaciteit van de ondernemingen benut worden voor de productie van cd's voor een illegale markt. RMG heeft zich akkoord verklaard om strengere interne controlemaatregelen te implementeren om de illegale productie in de toekomst te vermijden. Daarnaast is de onderneming bereid om een schadevergoeding te betalen. Het akkoord kadert in de strategie van het IFPI om piraterij

aan de bron aan te pakken, namelijk de optische platenonderneming, waar de lege cd's geproduceerd worden. Dit akkoord in Rusland is vooral van belang omdat Rusland de tweede grootste piraterijmarkt van de wereld is. Dit heeft een effect op Europa aangezien Rusland ook deze cd's uitvoert (Plant settlement in Russia first step in tackling massive pirate CD production, 2001).

Ook in Italië is piraterij een groot probleem, zoals blijkt uit het artikel 'Big strike against on line music piracy' (2001). Piraterij heeft een aandeel van 25% in de globale muziekmarkt en zorgt ervoor dat de legale industrie een verlies maakt van 180 miljoen dollar. Sinds september 2000 heeft men in Italië een nieuwe wet geïmplementeerd. Deze wet bevat onder andere hogere straffen zoals een gevangenisstraf tot vier jaar. Deze nieuwe wet heeft zijn nut al bewezen. Op 20 november 2001 heeft de fiscale politie een inval georganiseerd in verband met een provider. Deze bood via een vernuftige techniek mp3's aan. De gevolgen waren groot. De vertegenwoordiger van het bedrijf werd strafrechtelijk vervolgd en het bedrijf kreeg een boete opgelegd van meer dan 125.000 dollar.

Zoals eerder gesteld, is piraterij een wereldwijd probleem. Daardoor is er ook nood aan een internationaal kader. Uit het artikel 'Recording industry welcomes new international copyright treaty' (2001) blijkt dat op 6 december 2001 in London het WIPO (World Intellectual Property Organisation) Copyright Treaty (WCT) werd geratificeerd. Dit verdrag zal gelden vanaf 6 maart 2002. Vooral het IFPI onthaalt dit verdrag met open armen. Het verdrag beschermt niet enkel de auteurs, maar ook de componisten en andere creatievelingen. Dit verdrag moet er voor zorgen dat het copyright gemoderniseerd wordt in dit digitale tijdperk. Dit is ook een belangrijke mijlpaal die aantoont dat de regeringen van verschillende landen bezorgd zijn en dus het belang van een sterke copyright bescherming erkennen. Men kan stellen dat dit verdrag de belangrijkste updating van de copyright regels is van de afgelopen dertig jaar. Het biedt ook het hoofd aan de groeiende piraterijmarkt. Op 1 december 2003 werd het verdrag nog steeds niet omgezet in België, zoals blijkt uit een parlementaire vraag aan minister Fientje Moerman (Parlementaire vraag aan Fientje Moerman, 2003).

Ook in het jaar 2002 blijven de gevolgen van de piraterij een belangrijk punt in de persberichten (Netherlands – Piracy. Results BREIN and ODBS 2001, 2002). In Nederland staat BREIN in voor de bescherming van de artiesten. BREIN heeft enkele resultaten van de wettelijke onderzoeken bekend gemaakt. BREIN heeft in 2001 1.978 websites onderzocht, waarbij dit onderzoek resulteerde in de sluiting van 1.728 websites. BREIN behandelde ook 92 burgerlijke rechtszaken, waarbij er 32 beëindigd werden. Er werd 650.000 € aan boetegeld opgehaald bij die rechtszaken. Naast de repressieve maatregelen verzorgt BREIN ook enkele scholenprogramma's om piraterij te voorkomen.

Er worden niet enkel persberichten aan de piraterij gewijd, maar er worden ook documentaires over gedraaid. Zo vond er op 5 april 2002 een uitzending plaats met als titel 'De cowboys van internet'. De documentaire draait rond Kazaa, een softwareprogramma waardoor liedjes zonder kosten gedownload worden. Het gaat om miljoenen liedjes die dagelijks uitgewisseld worden en duizenden cd's die gebrand worden. Zowel de artiesten als de platenmaatschappijen verdienen zo geen cent. Het laatste jaar is de verkoop van cd's en singles met maar liefst 45% afgenomen. Kazaa wordt door meer dan 50 miljoen mensen gebruikt, ook in België. Kazaa werd oorspronkelijk ontwikkeld nadat Napster door de rechter werd verboden. Maar de oprichters van Kazaa pakken het slimmer aan en proberen een deal te sluiten met de platenmaatschappijen. Deze maatschappijen zien dit niet zitten en spannen een proces aan. Het gevolg hiervan is dat de rechter in januari 2002 bepaalt dat Kazaa moet stoppen op straffe van een dwangsom van 45.000 € per dag. Maar in april van datzelfde jaar was Kazaa nog steeds actief (De cowboys van internet, 2002).

Een vraag die men zich kan stellen is hoe Kazaa deze dwangsom kan betalen als de gebruikers de liedjes gratis kunnen downloaden. De oprichters van Kazaa verdienen geld doordat de website 'ad-supported' of reclamegedreven is. Indien de gebruikers Kazaa installeren op hun computer, worden ze geconfronteerd met advertenties. Kazaa wordt dus betaald voor het tonen van de reclame, waaraan de gebruiker wordt bloot gesteld bij de installatie van de Kazaa-software. Daarnaast biedt Kazaa ook andere producten of diensten (Kazaa, 2006). Wie Kazaa installeert, krijgt ook meteen een hele hoop verborgen software.

De belangrijkste hiervan is Altnet; deze software stelt zijn maker, Briljant Digital Entertainment, in staat om de schijfruimte en processorkracht van de Kazaa-gebruikers te controleren en zo aan anderen door te verhuren (De Standaard, 2002).

Nederland is niet enkel de thuishaven van het programma Kazaa, maar in september 2002 was het eveneens de ontmoetingsplaats van ministers, juridische vertegenwoordigers, afgevaardigde van platenmaatschappijen en antipiraterij onderzoekers van meer dan 40 landen. Het thema van de ontmoeting is het werken in teamverband om aan piraterij het hoofd te bieden. Piraterij is de grootste bedreiging van de muzieksector. Het zorgt ervoor dat platenmaatschappijen niet langer in muziek kunnen investeren en geen kansen meer kunnen geven aan nieuwe artiesten. Daarnaast zijn er ook gevolgen op economisch vlak, zoals een verlies aan tewerkstelling. De wereldwijde piraterijmarkt kende een omzet van maar liefst 4,3 biljoen dollar in 2001. Om dit te bestrijden, heeft het IFPI een wereldwijd antipiraterij netwerk opgezet. Maar het belangrijkste is dat deze strijd gesteund moet worden door de overheden. Daarom werd deze bijeenkomst georganiseerd. Deze informatie is weergegeven in het artikel 'Global recording industry anti-piracy investigators meet in Amsterdam' (2002).

Men neemt duidelijk meer maatregelen om de piraterij te voorkomen. Maar men treedt ook harder op tegen piraterij. De Luxemburgse politie vond op 20 november 2002 een recordaantal van illegale muziekcd's terug in twee opslagplaatsen. Ze vonden ongeveer 1 miljoen illegale cd's met een straatwaarde van meer dan 10 miljoen euro. Deze cd's werden over heel Europa verspreid. De actie was het resultaat van de informatie van het Belgische, Nederlandse en Duitse IFPI (Recordaantal inbeslaggenomen illegale muziekcd's in Europa, 2002).

Niet enkel in Nederland, maar ook in België wordt er aandacht besteed aan de piraterijbestrijding. In november 2002 heeft de Federale Overheidsdienst Justitie een studiedag georganiseerd rond piraterij. Op het einde van deze dag werden enkele conclusies getrokken. Zo oordeelde de Minister van Justitie dat het breed wettelijk instrumentarium,

dus niet enkel het strafrecht en het intellectueel recht, benut dient te worden. Daarnaast moet men streven naar een verder doorgedreven samenwerking en uitwisseling van informatie tussen de publieke en privé-sector. Dit kan aan de hand van een protocol. Ten slotte dient men ook de gebruiker bewust te maken van het probleem aan de hand van een sensibiliseringscampagne (Federale overheidsdienst justitie organiseert studiedag rond het fenomeen piraterij, 2002).

In 2003 wordt er zelfs verder gebouwd, stelt het artikel 'Centrale dienst voor de bestrijding van de valsheden/afdeling namaak' (2003). Bij de ontmoeting tussen leden van het IFPI en leden van SABAM werd de werking van beide organisaties uiteengezet en werd eveneens de samenwerking tussen beide organisaties duidelijk. De Centrale Dienst voor de Bestrijding van de Valsheden/Afdeling Namaak valt onder de bevoegdheid van de federale politie en zal voornamelijk een coördinerende en ondersteunende rol spelen in de strijd tegen namaak in het algemeen. Daarnaast wordt een samenwerking met de privé-sector nagestreefd.

Zoals algemeen geweten geeft de nieuwe technologie een waaier van kansen om inhoud te distribueren en om de consumentenkeuze te vergroten, maar deze technologie houdt ook verschillende bedreigingen in zoals piraterij. Het is belangrijk om als muzieksector samen hieraan te werken en daarom werden er in 2003 enkele principes overeengekomen, die in het artikel 'Technology and record company policy principles' (2003) worden beschreven. Deze principes bevatten het publiek bewustmakingsproces, de consumentenverwachtingen, strenger optreden, technische beschermingsmaatregelen, acties die de rechten van de consumenten niet beperken, mandaten en een verbeterde dialoog met het publiek. Deze principes zijn overeengekomen door Amerikaanse ondernemingen, maar kunnen als voorbeeld dienen voor andere landen die piraterij willen bestrijden.

Op 9 maart 2004 werden Europese maatregelen genomen om de piraterij te bestrijden. Er werd een richtlijn uitgevaardigd door het Europees Parlement met als doel de middelen, om piraterij en fraude te bestrijden, te verbeteren. Deze maatregel werd genomen omdat piraterij de Europese cultuur en economie ondermijnt. Dit zorgt er ook voor dat Europa niet

kan concurreren met andere markten. Deze richtlijn zal de nationale wetgeving harmoniseren. Wel dient er opgemerkt te worden dat het strafrecht niet wordt geharmoniseerd. De muziekindustrie blijft aandringen om ook op dit vlak een harmonisering door te voeren (Enforcement directive welcomed as first step, 2004).

Uit het artikel 'Court ruling confirms internet service providers must act to stop web piracy' (2006) blijkt dat ook Denemarken geplaagd is door piraterij. Het IFPI is wel tevreden over de rechtsgang. Het Deens gerechtshof heeft in 2006 beslist dat internetaanbieders verplicht kunnen worden om de internetverbindingen van klanten, die zich bezighouden met piraterij, te verbreken. Deze uitspraak is een belangrijk precedent voor andere zaken. De beslissing van de rechter is gebaseerd op de Europese copyright wetgeving en zal gevolgen hebben in de Europese Unie. De gevolgen voor België zijn niet lang uitgebleven. Een Antwerpse rechter heeft beslist dat het linken naar een illegale website een onrechtmatige daad is. In dit geval ging het om een student die een website had opgericht waarop maar liefst tienduizenden links stonden. De student werd veroordeeld tot het betalen van een schadevergoeding aan de betrokken leden van het IFPI België (Linken naar illegale muziekwebsites is onrechtmatige daad, 2006).

Ook in 2006 komt BREIN in het nieuws. Deze keer hebben ze beslag gelegd bij een internetpiraat thuis. Dit beslag kadert in hun structurele aanpak tegen illegale websites. Men heeft zowel op de server van de internetpiraat, als op zijn bankrekening en auto beslag laten leggen. De schade die de piraat veroorzaakt heeft, wordt geschat op 200.000 €. Men beseft wel dat dit optreden een druppel op een hete plaat is. Indien er geen mentaliteitswijziging plaatsgrijpt, zal piraterij nooit volledig verdwijnen (BREIN legt beslag bij internetpiraat thuis, 2006).

Ook in het Verenigd Koninkrijk wordt streng opgetreden, volgens artikel 'UK courts rule filesharers liable in landmark legal cases' (2006). De organisatie die daar op toekijkt, is het BPI (British record industry's trade organisation). Deze organisatie staat in voor de campagne tegen het illegaal delen van muziekbestanden. Het BPI toont met cijfers aan dat

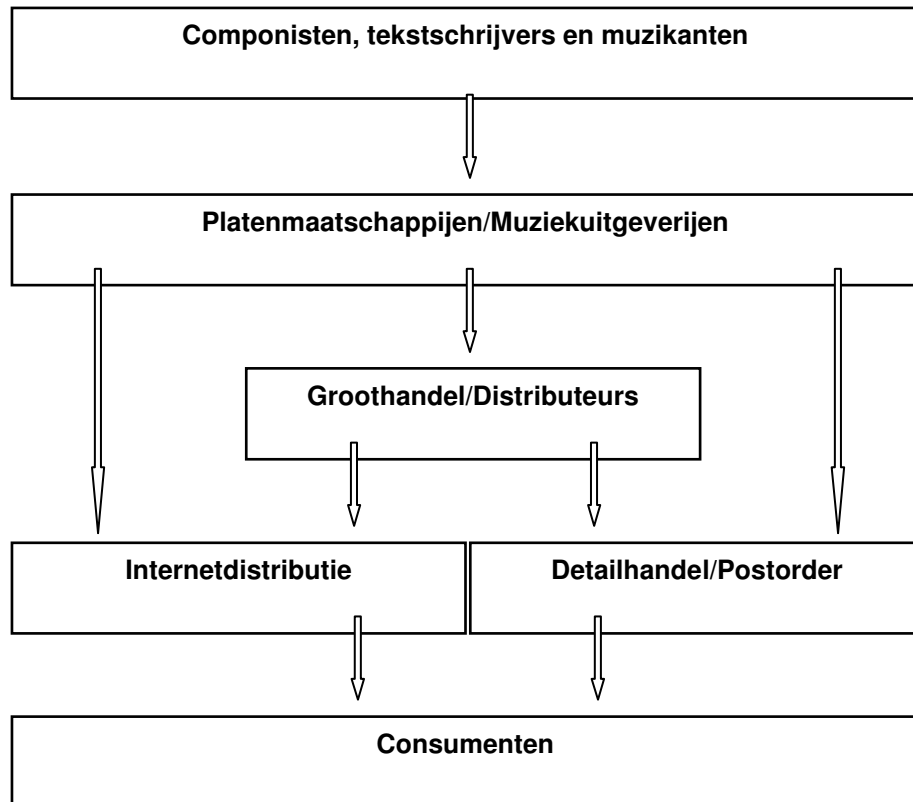
de piraterij wel degelijk een negatieve invloed heeft. De Britse singlemarkt is in 1999 meer dan gehalveerd. De wereldmarkt is met een kwart teruggevallen. Het bedrag aan verliezen voor de muzieksector zou voor de jaren 2004-2005 650 miljoen pond bedragen. Deze cijfers tonen duidelijk het belang aan van het strenge optreden en de nood aan een betere wetgeving.

2.3 De structuur en de ontwikkelingen in de cd-branche

Om de verdere resultaten beter te begrijpen, wordt er een overzicht gegeven van de structuur en de ontwikkelingen in de cd-branche, die in een onderzoek beschreven staan. Het gaat hierbij om de Nederlandse cd-markt, maar deze ontwikkelingen vinden ook in België plaats. Dit onderzoek geeft volgende redenen aan voor de daling van de cd-verkopen (Nmanet, 2006):

- Druk op de cd-markt door het zelf kopiëren
- Meer concurrentie voor de handel door multichannelstrategie van producenten, dot.com-bedrijven en e-tailers
- Meer concurrentie voor cd door nieuwe alternatieven voor muziekproduct (MP3, DVD)
- Meer concurrentie voor cd en handel door gewijzigd bestedingspatroon. De cd is niet langer het cadeau bij uitstek.
- Meer concurrentie voor cd en handel door een stagnerende economie. De consument koopt minder luxeproducten en muziek wordt aanzien als een luxeproduct.

Daarnaast geeft het onderzoek de relatie weer tussen de platenmaatschappijen, klanten en leveranciers. Figuur 1 toont de relatie tussen aanbieders van muzikale composities, tekstdichters en muzikanten en het aanschaffen van deze geluidsdragers door de eindgebruiker. Traditioneel treedt de platenmaatschappij op als producent en uitgever, de detaillist als leverancier en de consument is de afnemer van geluidsdragers.



Bron: EIM, 2003, geraadpleegd op www.nmamet.nl

Aan het begin van de waardeketen vinden we de individuele schrijvers, componisten en artiesten terug. Deze groep heeft de producenten nodig om hun creatieve producten verder te produceren en op de markt te brengen. Daarnaast hebben we dus de producenten van cd's. Op dit niveau vinden we verschillende bedrijven terug, zoals platenmaatschappijen, muziekuitgevers en fabrikanten van geluidsdragers. Onder regie van de platenmaatschappijen vinden onder andere volgende activiteiten plaats: scouten en promoten van talent, distribueren van muziekproducten en het produceren van geluidsdragers. Ten slotte heeft men de distributeurs van cd's. De groothandel, maar vooral de detailhandel, zorgt voor de distributie naar de consument. Deze distributie vindt meer en meer op elektronische wijze plaats, door bijvoorbeeld cd's via het internet aan te bieden. De positie van de platenmaatschappijen is belangrijk om na te gaan welk effect ze ondervinden en deze positie kan vanuit twee richtingen bekeken worden, namelijk de positie van de leveranciers (artiesten) en de positie van de afnemers (groot- en detailhandel). Artiesten hebben vaak geen andere keuze om voor de productie, promotie en

distributie voor de platenmaatschappijen te kiezen. Vooral wat de investeringen in promotie betreft, hebben de grote platenmaatschappijen een sterke positie. Een ander voordeel van de platenmaatschappijen is dat zij over marktkennis beschikken. Ook wat de andere richting, de afnemers, betreft wordt er geen keuze gelaten. Eén bepaald album is maar bij één platenmaatschappij te koop. We kunnen dus stellen dat de platenmaatschappijen per product een monopoliepositie bezitten. Retailers onderhandelen over de inkoopprijs op basis van het volume, maar de grens wordt toch getrokken door de platenmaatschappijen. Er worden jaarafspraken gemaakt over de standaardvoorwaarden, die gebaseerd zijn op de gerealiseerde afname in het verleden en de verwachte afname in het komende jaar. De retailer wordt niet verplicht om een bepaald volume af te nemen. Aanvullende afspraken zijn steeds mogelijk. Volgens enkele detaillisten is het maximale kortingspercentage 15%. Dit hangt echter af van de platenmaatschappij en de categorie waaronder de cd valt. De detaillist heeft echter gezorgd voor een meer evenwichtige verhouding tussen de aanbod- en vraagzijde. Ze zijn inkooporganisaties aangegaan en daardoor kunnen ze meer invloed uitoefenen op de prijsvorming, omvang en differentiatie van het aanbod. Daarbij komt dat de detailhandel de schakel is tussen de platenindustrie en de consument. De platenmaatschappijen hebben de detailhandelaars nodig om hun cd's af te zetten.

De laatste jaren hebben zich enkele ontwikkelingen voorgedaan die een invloed hebben op de positie van de platenmaatschappijen. De platenmaatschappijen worden meer voorbij gegaan door artiesten. Artiesten brengen vaker zelf producties uit en omzeilen zo de sterke positie van de platenmaatschappijen. Daarnaast worden ook detailhandelaars gepasseerd door de platenmaatschappijen en door de artiesten zelf. Dit doen ze door muziek langs elektronische weg aan te bieden. Consumenten kunnen tegen betaling dan een album downloaden. Ten slotte wordt er meer en meer op Europees vlak gedistribueerd.

2.4 Samenvatting

Belangrijke feiten en cijfers	
<i>Jaar</i>	<i>Gebeurtenis</i>
2001	Is piraterij het gevolg van de hebzucht van platenmaatschappijen? NEEN: geen winstgevende ondernemingen meeste cd's verdienen investering niet terug
2002	Onderzoek van RIAA (Recording Industry Association of America) Aantal verschepte cd's daalt met 10,3% tov 2001 Grootste oorzaak: piraterij 23% van consumenten koopt geen cd's meer omdat ze gratis gedownload kunnen worden
2002	Onderzoek van de Europese Commissie Het aantal in beslag genomen piraatcd's is gestegen met 349% Cd's, DVD's en cassettes snelst groeiende categorie van piraatgoederen (42% van alle in beslag genomen goederen)
2002	Onderzoek van het IFPI Wereldwijde muziekverkoop gedaald met 9,2% in waarden en 11,2% in eenheden, in eerste jaarhalf van 2002 Vooral een probleem in de geavanceerde landen Oplossing waaraan gewerkt wordt: sterker releaseschema van ondernemingen en legale internetverkoop
2003	Onderzoek van het IFPI Inbeslagname van 19.235 illegale muziekdragers (stijging van 33% in vergelijking met 2001) Daling van de wereldwijde muziekverkoop met 10,9% in waarde en 10,7% in eenheden Hoofdoorzaak: ongeautoriseerde deling van bestanden en commerciële piraterij Toch groei voor sommige markten
2003	Oplossing voor het illegaal aanbieden van muziek Grid: identificatie van de elektronische distributie van muziek Beheerder: IFPI

2003	Andere voorgestelde oplossing BTW-verlaging tot 6%, zoals andere cultuurgoederen
2003	Gevolgen voor andere ondernemingen Tragere informatieverwerking Risico op aansprakelijkheid voor inbreuk van de privacy en auteursrecht
2003	Enders analyse 35-40% van de daling van de muziekverkopen te wijten aan piraterij Forrester onderzoek 40% van frequente downloaders koopt minder muziek Jupiter onderzoek 1/3 van actieve delers van bestanden besteedt minder aan muziek Belgisch IFPI onderzoek 3/5 van jongeren koopt minder cd's dan in 2000 Oorzaken: mogelijkheden om te downloaden en kopiëren
2003	Rapport IFPI Vierde jaar op rij een omzetsdaling Daling van 7,6% van de omzet in 2003 Vooral terugval in Europa Belgische platenmaatschappijen: omzetsdaling van 14,5%, in vergelijking met 2000 is dit meer dan 28% Gemiddelde cd-prijs: 11,5 euro voor de consument
2004	Resultaten van campagnes tegen piraterij Bewustheid van het illegaal zijn: 70% tov 66% voor campagne Grootste effect bij jongeren onder 30 jaar Stijgend aantal legale websites (meer dan 100 in 2004)
2004	Cijfers legale muziekmarkt 100 legale websites, 50 in Europa Aanbod van 300.000 liedjes Aantal gebruikers in eerste kwartaal: 830.000
2004	Cijfers commerciële piraterij 35% van wereldwijde cd-verkoop is illegaal Piraatmarkt is groter dan legale muziekmarkt 1/3 van verkochte cd's is illegale kopie in 2003

2004	Onderzoek van het IFPI Stijging van wereldwijde verkopen met 1,7% in waarde en daling met 1,3% in eenheden tov 2003 Regionale verschillen Europa: daling met 5% in eenheden en 7,7% in waarde
2005	Digitaal muziekrapport van het IFPI over het jaar 2004 Verviervoudiging van aantal legale websites Verdubbeling van beschikbaar aantal liedjes Mentaliteitswijziging van gebruiker: positiever tov betalend liedjes downloaden MAAR: 1/10 van gebruikers gebruikt legale manier en 1/2 van personen is op de hoogte van deze mogelijkheid
2005	Verkoopcijfers voor het jaar 2004 Vijfde jaar op rij daalt omzet België: daling van 0,2% Gemiddelde cd-prijs: 9,7 euro
2005	Gevolgen van uitbreiding EU Grote hoeveelheid illegale cd's afkomstig van nieuwe lidstaten
2005	Cijfers in verband met piraterij Aantal illegaal gedeelde muziekbestanden in 2004: 760 mlj Cd-verkopen zijn met 22% gedaald in vijf jaar tijd Stijgend aantal rechtszaken Aantal gebruikers van illegale websites is gedaald met 28%

Gebeurtenissen in verband met wet en rechtspraak	
<i>Jaar</i>	<i>Gebeurtenis</i>
2001	Akkoord In Rusland wordt een akkoord gesloten tussen het IFPI en een platenmaatschappij om te voorkomen dat deze laatste ook cd's produceert voor de illegale markt
2001	Inval in Italië Italië: strengere wet met onder andere gevangenisstraffen tot 4 jaar geïmplementeerd in 2000 Inval is gebaseerd op deze wet
2001	Verdrag Ratificatie van het WCT (WIPO Copyright Treaty) Houdt een modernisering van het copyright in In 2003 was verdrag nog steeds niet omgezet in België
2002	BREIN Zorgde voor sluiting van 1.728 websites 650.000 euro aan boetegeld opgehaald
2002	Documentaire rond Kazaa In januari oordeelde een rechter dat Kazaa moet stoppen op straffe van een dwangsom van 45.000 euro per dag In april was Kazaa nog steeds actief
2002	Samenkomst in Nederland In september vond een samenkomst plaats van ministers, juridische vertegenwoordigers, afgevaardigde van platenmaatschappijen en antipiraterijonderzoekers Doel: werken in teamverband rond piraterij
2002	Belangrijke inbeslagname Gevonden door Luxemburgse politie, met hulp van Belgisch, Duits en Nederlands IFPI Straatwaarde van illegale cd's: meer dan 10 milj euro

2002	Studiedag in november Georganiseerd door Federale Overheidsdienst Justitie Doel: streven naar verdere samenwerking tussen publieke en privé-sector Opzetten sensibiliseringscampagne
2003	Samenwerking publieke en privé-sector Centrale Dienst voor de Bestrijding van de Valsheden/Afdeling Namaak: coördinerende en ondersteunende rol
2003	Technology and record company policy principles Samenwerking in muzieksector tegen bedreigingen van nieuwe technologieën Voorbeelden van principes: bewustmakingsproces en acties die de rechten van de consumenten niet beperken Overeenkomst tussen Amerikaanse ondernemingen
2004	Europese maatregelen Richtlijn om piraterij en fraude te bestrijden Harmonisering van nationaal recht, behalve het strafrecht
2006	Belangrijke uitspraak van Deense rechter Internetaanbieders kunnen verplicht worden om de internetverbindingen van klanten, die zich bezighouden met piraterij, te verbreken Ook in België: linken naar illegale website is een onrechtmatige daad
2006	Inbeslagname door BREIN Schade veroorzaakt door piraat: 200.000 euro Inbeslagname van de server, bankrekening en auto
2006	BPI zorgt voor vervolging van Britse piraten Britse singlemarkt is in 1999 meer dan gehalveerd Bedrag aan verliezen voor muzieksector voor 2004-2005: 650 mlj pond Verklaring voor streng optreden in het Verenigd Koninkrijk

Hoofdstuk 3: Weergave en bespreking van de algemene resultaten

Het praktijkgericht onderzoek gebeurt in twee fasen. De eerste fase behelst een algemeen onderzoek. Er wordt gebruik gemaakt van de jaarrekeninggegevens van 76 ondernemingen om dit onderzoek uit te voeren. Het gaat hierbij over muziekuitgeverijen in België. De jaarrekeninggegevens zijn afkomstig van de cd-rom van de Nationale Bank van België. Er wordt per kengetal de mediaan berekend. De mediaan wordt gebruikt aangezien het gemiddelde beïnvloed wordt door uitschieters. Aan de hand van deze mediaan wordt de evolutie bekeken van 1996 tot 2002. Dit tijdsinterval beperkt het onderzoek. Een interval moet voldoende groot zijn om de evolutie te bestuderen. Het gekozen interval bedraagt 6 jaren en voldoet hiermee aan de vereisten. Het interval begint in 1996 en eindigt in 2002. Door dit tijdsinterval te kiezen, wordt er zekerheid verkregen dat alle gegevens al verwerkt zijn. Deze jaren zijn ook gekozen omdat er de laatste jaren hard wordt opgetreden tegen piraterij, zoals in hoofdstuk 2 aan bod kwam. Daarbij komt nog dat volgens Dhr. Heymans piraterij pas echt een groot probleem is geworden in het jaar 2000. Dat moet uit de resultaten duidelijk blijken.

Volgens Dhr. Heymans is er in het vakjargon een verschil tussen platenmaatschappijen en muziekuitgeverijen. De platenmaatschappij is de producent. Hij investeert in de opname en marketing. De muziekuitgeverij is de tussenpersoon tussen SABAM en de artiest. Toch ondervinden ook de muziekuitgeverijen een onrechtstreekse invloed van piraterij en daarom worden ze ook in het onderzoek betrokken. Indien er minder cd's verkocht worden, moet er ook minder auteursrecht betaald worden. Er worden auteursrechten verdiend op drie domeinen. De eerste domeinen ondervinden geen invloed van piraterij. Het gaat om het gebruik van muziek op radio en tv en ook de public performance zoals concerten. Er is wel degelijk een invloed op het derde domein, namelijk duplicatie. Indien er bijvoorbeeld slechts 60.000 cd's verkocht worden in plaats van 200.000 cd's, maakt men een verlies op 140.000 cd's. De inkomsten van de eerste twee domeinen zijn redelijk stabiel. Indien er een verschil optreedt, is dit voor het grootste gedeelte te wijten aan de cd-verkoop. In de

verdere tekst wordt er geen onderscheid meer gemaakt tussen muziekwedrijven en platenmaatschappijen. Ze worden als synoniemen behandeld en zijn beiden ondernemingen van de muzieksector.

Het algemeen onderzoek behelst dus een analyse van de jaarrekeningen van de 76 ondernemingen. Bij de beoordeling en de analyse van een jaarrekening kan een stappenplan gevolgd worden. De volgende stadia worden onderscheiden (Beckman, 1987):

- Kritisch onderzoek van de balans, winst- en verliesrekening en toelichting
- Verticale en horizontale analyse van de balans en winst- en verliesrekening
- Vaststelling liquiditeit en solvabiliteit
- Vaststelling rentabiliteit en hefboomwerking
- Vaststelling overige informatie
- Interpretatie en beoordeling

De analyse die ik uitvoer, bevat niet alle voorgaande stadia aangezien het om een groep van ondernemingen gaat. Daardoor is het niet mogelijk om de eerste stap uit te voeren voor elke individuele onderneming. Ook een verticale of horizontale analyse is niet mogelijk aangezien het niet om één jaarrekening gaat. Er wordt wel een analyse uitgevoerd op de mediaanwaarden die berekend worden voor enkele kengetallen. Deze analyse houdt in dat de mediaanwaarden uitgedrukt worden als een percentage van het jaar 1996. Op die manier kan de evolutie over de jaren heen bekeken worden. De analyse gebeurt op basis van een steekproef. Enkel de ondernemingen die voor elk jaar een cijfer voor het betreffende kengetal hebben gepubliceerd, worden weerhouden. Hierdoor krijgen we per kengetal een constante steekproef. Na het bepalen van de steekproef worden de mediaanwaarden berekend en op deze waarden wordt een analyse uitgevoerd. Daarnaast wordt enkel de liquiditeit, de solvabiliteit en de rentabiliteit bekeken. Voor de overige informatie wordt onder andere beroep gedaan op statische gegevens van de Vlaamse overheid en informatie over de verkoopaantallen van het IFPI. Natuurlijk is de laatste stap onontbeerlijk.

De populatie van 76 ondernemingen omvat zowel ondernemingen die het verkort boekhoudschema dienen te volgen als ondernemingen die het volledig schema toepassen. Daardoor zullen niet alle ondernemingen de omzet vermelden omdat dit niet verplicht is voor ondernemingen die het verkort schema volgen. De ondernemingen die een verkort schema mogen voeren zijn de kleine ondernemingen en de middelgrote ondernemingen. Kleine ondernemingen moeten aan volgende kenmerken voldoen:

- Omzet exclusief BTW < 495.787,05 € of 619.733,87 €
- Natuurlijke personen die koopman zijn, vennootschappen onder firma of gewone commanditaire vennootschappen

Om als middelgrote onderneming te worden bestempeld, mogen ze niet meer dan 100 werknemers tewerkstellen en mogen ze niet meer dan één van de volgende criteria overschrijden (Limère, 2000)¹:

- Jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50 werknemers
- Jaaromzet exclusief BTW: 6.250.000 €
- Balanstotaal: 3.125.000 €

Alle andere ondernemingen voeren het volledig boekhoudschema.

Aangezien niet elke onderneming een volledige jaarrekening heeft bekend gemaakt, wordt er per kengetal vermeld hoeveel ondernemingen in aanmerking kwamen voor het onderzoek. Als laatste stap in het algemeen onderzoek wordt er dus een analyse uitgevoerd. De diverse kengetallen worden uitgedrukt als een procentuele wijziging van de waarde van een bepaalde rubriek ten opzichte van het referentiejaar 1996. Zo krijgen we een dynamisch beeld van de evolutie van de ondernemingen in de tijd over de jaren 1996-2002 (Limère, 2000). Zo wijst een percentage van meer dan 100% op een stijging van die bepaalde rubriek en een percentage van minder dan 100% op een daling, in vergelijking met het referentiejaar 1996.

¹ Voor het jaar 2006 gelden volgende criteria:

- Jaargemiddelde van het personeelsbestand: 50 werknemers
- Jaaromzet exclusief BTW: 7.300.000 €
- Balanstotaal: 3.650.000 €

3.1 Wat is de evolutie van de muzieksector?

Aan de hand van dit algemeen onderzoek kunnen er dus algemene conclusies over de muzieksector getrokken worden. Deze algemene conclusies worden vergeleken met de conclusies over de individuele ondernemingen in de tweede fase van het onderzoek. In wat volgt worden bepaalde bedrijfskenmerken onder de loep genomen en wordt de evolutie ervan in kaart gebracht.

3.1.1 Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?

De bedrijfswinst is een belangrijke maatstaf om de evolutie van de muzieksector te bepalen. De verrichtingen van een onderneming worden traditioneel onderverdeeld in drie verrichtingen, namelijk de bedrijfsverrichtingen, de financiële verrichtingen en de uitzonderlijke verrichtingen. De bedrijfswinst is de winst die voortvloeit uit de gewone handelsactiviteiten. De financiële verrichtingen houden vooral verband met het lenen en ontlenen van gelden. De uitzonderlijke verrichtingen behelzen de activiteiten die buiten het kader van de gewone bedrijfsuitoefening treden. Indien men bij de resultatenberekening rekening houdt met de drie verrichtingen, wordt de winst van het boekjaar bepaald (Van Hulle & Lybaert, 2005). Deze winst van het boekjaar kan een vertekend beeld geven omdat hier ook rekening gehouden wordt met onder andere uitzonderlijke opbrengsten en kosten.

Het bedrijfsresultaat is belangrijk als saldo van het gewone bedrijf van de onderneming. Dit is veel minder het geval voor het financieel resultaat omdat het niet als zodanig wordt nagestreefd. Ook aan het uitzonderlijk resultaat wordt minder aandacht besteed aangezien het per definitie uitzonderlijk is. De bedrijfswinst vloeit voort uit de aard van de bedrijfsopbrengsten en bedrijfskosten, wat maakt dat het resultaat een zuiver exploitatieresultaat is. We kunnen dus stellen dat de bedrijfswinst uitdrukt hoe winstgevend de onderneming op zichzelf is geweest, ongeacht haar financieringsstructuur, zonder

rekening te houden met uitzonderlijke kosten of opbrengsten en voor de aftrek van de winstbelastingen (Van Hulle & Lybaert, 2005).

3.1.1.1 De gevonden resultaten in verband met de bedrijfswinst

De bedrijfswinst wordt eerst in absolute cijfers bestudeerd. Op deze manier krijgen we al een idee hoe een modale onderneming evolueert. Daarnaast wordt de bedrijfswinst ook relatief bekeken. Dit gebeurt aan de hand van de ratio 'netto verkoopsmarge'. Deze ratio plaatst de bedrijfswinst/bedrijfsverlies in verhouding tot de bedrijfsopbrengsten.

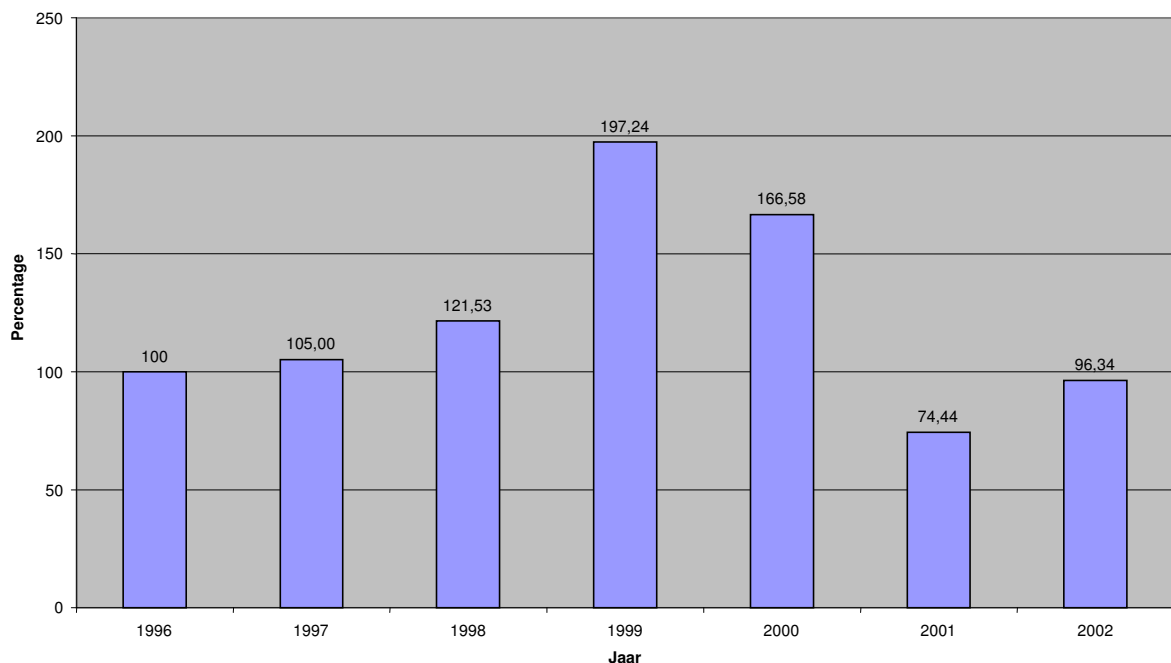
De bedrijfswinst is niet bij elke onderneming terug te vinden in de jaarrekeningen. Slechts 27,63% van de ondernemingen heeft voor de jaren 1996-2002 een cijfer gepubliceerd voor de rubriek bedrijfswinst. Dit is het gevolg van het feit dat niet elke onderneming verplicht is om de omzet te publiceren. Enkel de ondernemingen die het volledig schema dienen te publiceren, zijn verplicht om de omzet mee te delen. Ondernemingen die onder het verkort schema vallen, hoeven de omzet en de inkopen niet te vermelden, maar vele ondernemingen doen dit desgevallend toch om het informatiegehalte van de jaarrekening te verbeteren (Limère, 2000). Aangezien bij de analyse de gegevens, over de jaren heen, van dezelfde ondernemingen (in dit geval 21 ondernemingen) gebruikt worden, kan de evolutie afgeleid worden. Indien de bedrijfswinst van een modale onderneming over de jaren stijgt, kan men veronderstellen dat de winst van de 21 ondernemingen toegenomen is.

Het winstcijfer werd voor alle ondernemingen en voor elk jaar overgebracht naar een werkblad. Daarbij werd er een filtering doorgevoerd. Enkel de winstcijfers van ondernemingen, die elk jaar een cijfer gepubliceerd hebben, worden behouden om de evolutie weer te geven. Door de filter werden slechts 21 ondernemingen weerhouden. De mediaan van de 21 winstcijfers werd bekomen door de toepassing van de formule 'mediaan' in het werkblad. Op deze mediaangegevens werd een procentuele analyse toegepast. Het referentiejaar, waar alle gegevens mee vergeleken worden, is 1996. De mediaangegevens van de overige jaren worden dus uitgedrukt als een percentage ten opzichte van 1996. In

formulevorm kan dit voor het jaar 1997 als volgt weergegeven worden: **(mediaan bedrijfswinst 1997/mediaan bedrijfswinst 1996) * 100**.

Wel dient opgemerkt te worden dat er een extra bewerking nodig is bij de gegevens van de jaren 1996 en 1997. Dit is het gevolg van het feit dat de jaarrekeningen van 1996 en 1997 in Belgische Frank werden gepubliceerd en de jaarrekeningen in de volgende jaren in Euro zijn gepubliceerd. Indien de jaarrekeningen niet worden omgezet in Euro, geeft de vergelijking van de jaarrekeningen een vertekend beeld. Voor de omzetting werd volgende formule toegepast voor het jaar 1996: **(mediaan bedrijfswinst 1996 * 1000)/40,3399**. Na de omzetting werd dan de mediaanwaarde berekend en zo kon men deze waarde uitdrukken als een procentuele wijziging. Indien het percentage 100% overschrijdt, wijst dit op een stijging van de bedrijfswinst in het beschouwde jaar, in het omgekeerde geval wijst dit op een daling van de bedrijfswinst. Onderstaande grafiek geeft de vergelijkende percentages weer.

Grafiek 1: De mediaanwaarden van de bedrijfswinst voor de sector

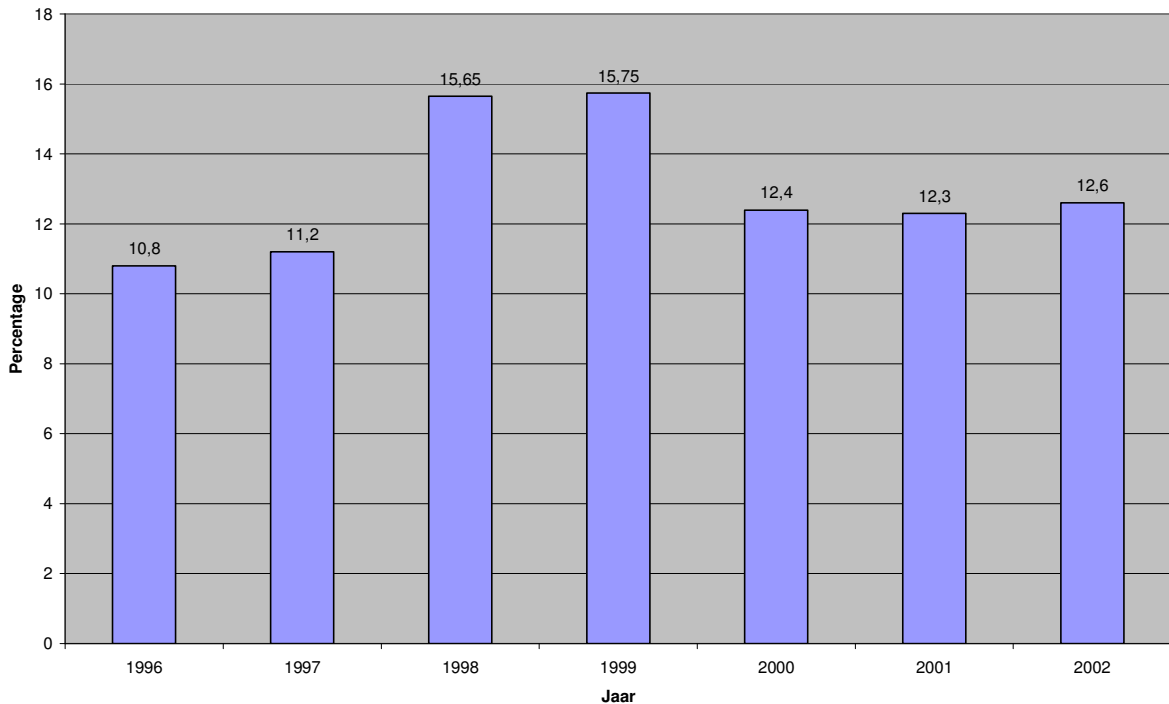


Bron: eigen verwerking

De bedrijfswinst kent geen eenduidige evolutie. De stijging of de daling van de winst wordt steeds bekeken ten opzichte van het referentiejaar 1996. De bedrijfswinst wordt eerst gekenmerkt door een stijging. In 1997 ligt de winst slechts 5% hoger dan in het referentiejaar. In 1998 is de winst met ongeveer 20% gestegen. In het jaar 1999 vinden we een piek terug; de winst is circa verdubbeld in vergelijking met 1996. In 2000 blijft de winst op een hoog niveau ten opzichte van het referentiejaar. Maar daarna daalt de winst spectaculair. De winst ligt ongeveer een kwart lager in 2001, ten opzichte van 1996. Dit is een significant verschil met de voorgaande jaren. In 2002 herstelt deze situatie zich en komt de winst bij benadering terug op het niveau van 1996. Er kan op gewezen worden dat volgens cijfers van het IFPI de winst in 1996 al gedaald is met 2,3% ten opzichte van 1995 (IFPI archieven, 2006).

De bedrijfswinst kan ook relatief bekeken worden. Daarvoor wordt er gebruik gemaakt van de ratio 'netto verkoopsmarge'. Deze ratio geeft aan hoeveel winst/verlies er gemiddeld gemaakt wordt per frank omzet (Limère, 2000). Ook bij deze ratio werd er eerst een filtering doorgevoerd zodat we een constante steekproef over de jaren heen krijgen. Er werden 19 ondernemingen weerhouden. Onderstaande grafiek geeft de evolutie weer van de netto verkoopsmarge.

Grafiek 2: De evolutie van de netto verkoopsmarge van de sector



Bron: eigen verwerking

De relatieve evolutie van de bedrijfswinst loopt niet volledig evenwijdig met de absolute evolutie. De verkoopsmarge is het kleinst in 1996. Er wordt slechts 10,8 frank winst gemaakt op 100 frank omzet. Dit aantal stijgt lichtjes in 1997 en neemt een grotere sprong in 1998. Het hoogtepunt bevindt zich in 1999, net zoals bij de absolute bedrijfswinst. Daarna daalt de netto verkoopsmarge opnieuw en schommelt in de volgende jaren rond 12,4%. Relatief gezien kunnen we dus stellen dat er in de jaren 2000-2002 meer winst gemaakt wordt per frank omzet ten opzichte van 1996. Hierin kan een verschil opgemerkt worden met de absolute cijfergegevens. Vooral in het jaar 2001 merken we een sterke daling op wat de absolute cijfers betreft, terwijl de relatieve cijfers eerder constant blijven. Maar we zien ook dat de stelling van Dhr. Heymans bevestigd wordt die stelt dat piraterij vanaf 2000 een probleem is geworden. De sector is er beter aan toe in 2002 dan in 1996, maar vanaf 2000 wordt het probleem van de piraterij duidelijk en daalt de netto verkoopsmarge.

De voorgaande gegevens kunnen ook vergeleken worden met decielwaarden (Limère, 2000). De ondernemingen van de muzieksector hebben een hoge netto verkoopsmarge. Bij de kleine ondernemingen behoren ze tot de 10% beste ondernemingen en bij de grote ondernemingen behoren ze tot de 20% beste ondernemingen. Ondanks de daling in de netto verkoopsmarge, blijven de ondernemingen bij de beste ondernemingen behoren wat de verkoopsmarge betreft.

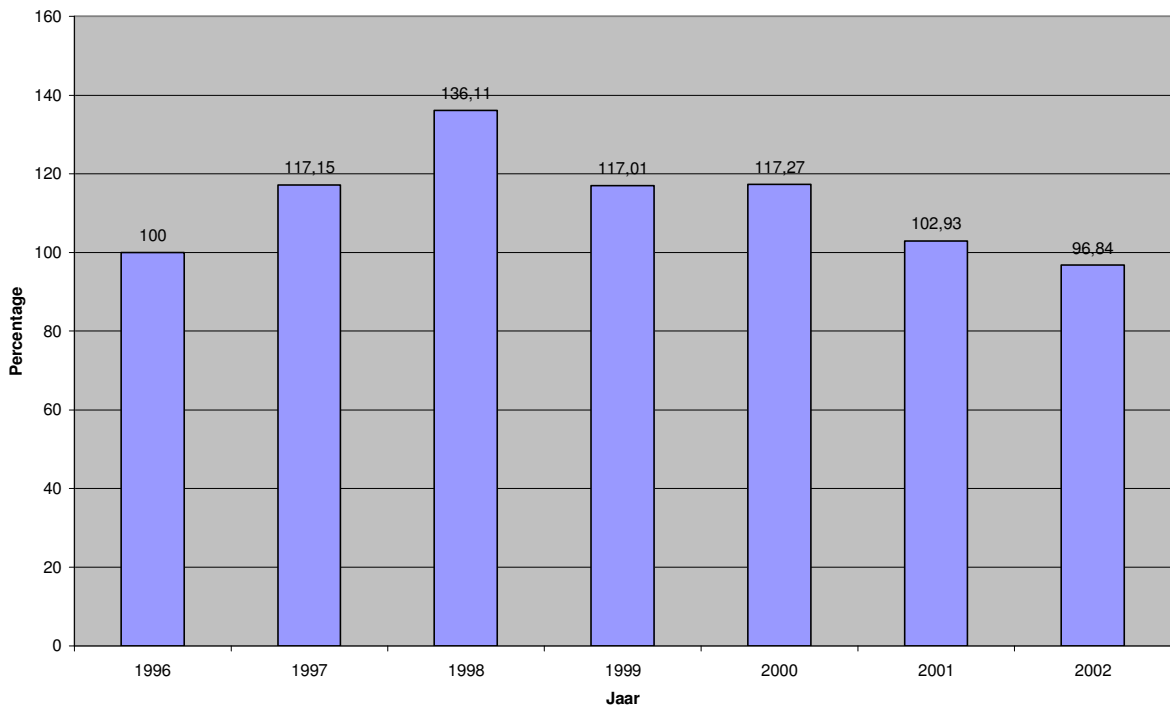
3.1.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van de verkoopaantallen

Het is ook belangrijk om te weten waarom de bedrijfswinst op deze wijze geëvolueerd is. Het is niet zo eenvoudig om te veronderstellen dat men meer verkocht heeft als de winst gestegen is. Men kan ook minder verkocht hebben aan een hogere prijs. Om de oorzaak achter de winstevolutie te kennen, kunnen we gebruik maken van de gegevens van het IFPI (International Federation of Phonographic Industry). Deze vereniging publiceert de verkoopcijfers in aantallen voor de hele sector. De vereniging zelf wordt in een later hoofdstuk besproken. De gegevens betreffende de verkoopcijfers bevatten verschillende indelingen. De eerste indeling wordt gemaakt al naargelang het populaire muziek betreft of klassieke muziek. Dan wordt er verder ingedeeld naar albumverkoop of singleverkoop. Ten slotte maakt men een onderscheid tussen cd's en vinyl platen. Voor mijn onderzoek is de evolutie van de vinyl platen in mindere mate belangrijk. De kopers van vinyl platen zijn eerder liefhebbers van 'platen' en deze markt wordt dan ook niet beïnvloed door piraterij. Daarom wordt dit gedeelte uit de bespreking gelaten. De analyse van de verkoopaantallen is dus enkel gebaseerd op de single cd-verkoop en de album cd-verkoop.

De evolutie van de verkoopaantallen wordt weergegeven in onderstaande grafiek. Om tot deze grafiek te komen, werd eerst een totaal gemaakt van alle cd-verkopen per jaar. Daarna werden alle jaren na 1996 uitgedrukt als een procentuele wijziging ten opzichte van het referentiejaar 1996. In formulevorm betekent dit voor het jaar 1997: **(verkoop in aantallen 1997/verkoop in aantallen 1996) * 100**. Zo geeft een percentage boven de 100% een

meerverkoop aan en een percentage onder de 100% wijst erop dat het aantal verkopen gedaald is in het beschouwde jaar. Onderstaande grafiek toont de procentuele wijziging aan van de evolutie van de verkoopaantallen.

Grafiek 3: De procentuele evolutie van de verkopen in aantallen voor de sector



Bron: eigen verwerking

De grafiek toont dat de verkopen in 1997 met 17,5% gestegen zijn. De bedrijfswinst stijgt echter maar met 5%. Dit kan erop wijzen dat de cd-prijs gedaald is in 1997, in vergelijking met 1996. De verklaring van de cd-prijs komt in een later punt aan bod. De verkopen blijven stijgen in 1998, ze bedragen 36,11% meer ten opzichte van 1996. Ook de bedrijfswinst stijgt verder met 21,53%. Ook hier zien we weer dat de stijging in het aantal verkochte cd's niet volledig weerspiegeld wordt in een stijging van de omzet. De cd-prijs blijft dus mogelijk verder dalen. In 1999 ligt het aantal verkopen opnieuw hoger dan in 1996, namelijk de verkopen bedragen 117,01% van de verkopen in 1996. De omzet ligt 97,24% hoger in 1999, in vergelijking met 1996.

De verkoopstijging kan de spectaculaire omzetstijging niet verklaren. Dit kan te wijten zijn aan het feit dat men bij de berekening van de bedrijfswinst gebruik maakt van een steekproef van ondernemingen en bij de berekening van de verkoopaantallen de populatie bestudeert. Daarom kunnen we stellen dat de analyse van de verkoopaantallen ons slechts een idee geeft over de oorzaken van de evolutie van de bedrijfswinst.

De verkoop in aantallen bedraagt 17,27% meer in 2000, waarbij we opnieuw een hogere omzetstijging terugvinden, namelijk 66,58%. Bovenstaande opmerking geldt ook voor het jaar 2000. De verkopen bedragen slechts 2,93% meer in 2001, ten opzichte van 1996. Hierbij vinden we een omzetsdaling van 25,56% terug. Deze vaststelling is logischer aangezien de cd-prijzen door de jaren gedaald zijn. Zo betaalde de consument in 2002 nog 12 € voor een cd. In 2003 bedroeg dit nog 11,5 € en in 2004 daalde de prijs verder tot 9,7 € (IFPI, 2004/2005).

In 2002 dalen de verkopen voor het eerst onder de verkopen van 1996, ze bedragen namelijk slechts 96,84%. De evolutie van de bedrijfswinst is bijna gelijkaardig, de bedrijfswinst bedraagt 96,34%. De evolutie van de verkopen in aantallen geeft ons een idee over de evolutie van de omzet. Wel dient er nogmaals op gewezen te worden dat de gegevens over de omzet slechts betrekking hebben op een steekproef en dat de evolutie in mindere of in meerdere mate terug te vinden zal zijn bij de populatie. Volgens een bericht van De Standaard (1997) was de mondiale muziekverkoop in 1996 ook al gestegen. Voor België was er een jaarlijkse groei van 1% in volume, maar in waardetermen ging men met 2% achteruit.

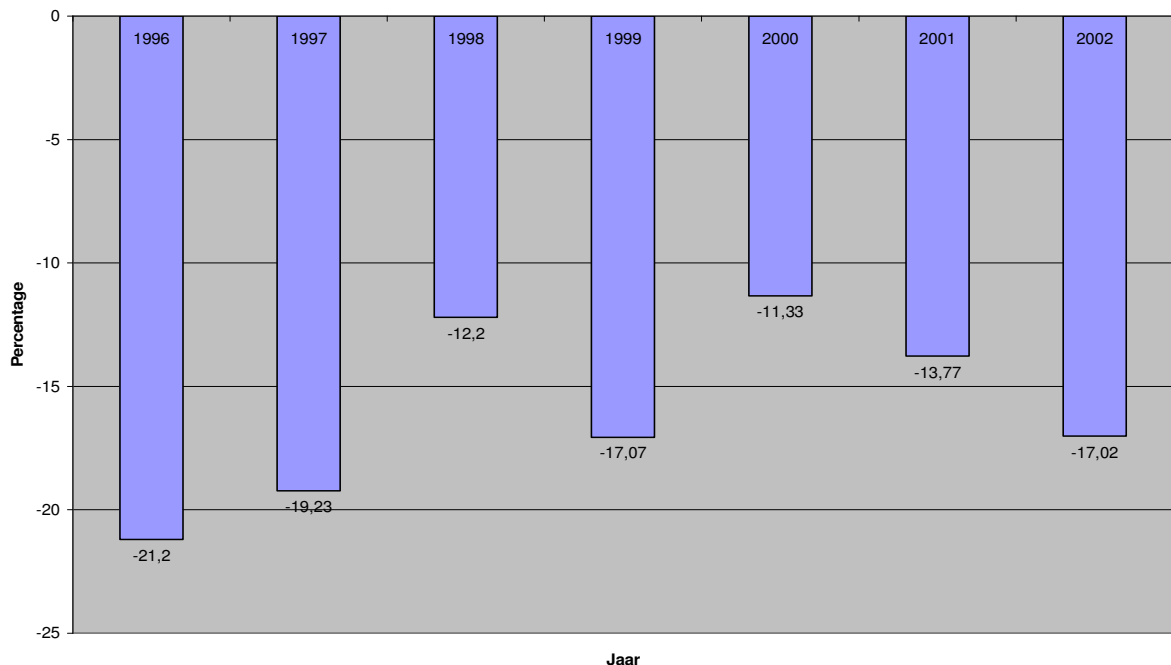
Men merkt dat de bedrijfswinst achteruitgaat vanaf het jaar 2000. Dit is dan ook het jaar waarin, volgens Dhr. Heymans, het grote probleem in verband met piraterij begon. Hij heeft het dan meer bepaald over het kopiëren van cd's en het illegaal downloaden op grote schaal. Ook op een ander punt was het IFPI correct. In een persbericht van het IFPI, dat ging over de strijd tegen cd-piraterij in België, stelde men dat de handel in illegale cd's in België uit de hand zou lopen en men verwachtte dan ook dat de officiële verkoop van cd's

met 20% zou afnemen. Als we de cijfers bekijken, zien we dat de verkoop in 1999 met 19,1% is afgenomen (Persbericht IFPI, 1998).

3.1.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

De evolutie van de bedrijfswinst moet ook bekeken worden in het licht van de algemene conjunctuurevolutie. Indien de conjunctuur in het algemeen gedaald is, is dit minder erg voor de muzieksector dan dat de economie gegroeid is en enkel de muzieksector een terugval kent. Om hierover een uitspraak te doen, kan men zich baseren op de website van de Vlaamse overheid, meer bepaald de website betreffende de Vlaamse statistieken, strategisch management en surveyonderzoek (aps Vlaanderen, 2006). De statistieken bevatten de maandelijkse trendcurve-gegevens. Aangezien de cijfers in de analyse maandelijkse cijfers zijn, wordt er voor de vergelijkbaarheid een jaarlijks gemiddelde berekend. Deze gemiddelden worden weergegeven in onderstaande grafiek.

Grafiek 4: De conjunctuurevolutie van 1996 tot 2002



Bron: eigen verwerking

Zoals bovenstaande grafiek aantoont, is het conjunctuurverloop niet positief. De evolutie van 1996 tot 1998 is nog positief te noemen. De terugval van de conjunctuur wordt kleiner. De omzet kende een piek in 1999, dit is niet het geval voor de algemene economie. De terugval wordt opnieuw groter in 1999. Het meest positieve jaar voor de conjunctuur is 2000. In dat jaar bedraagt de achteruitgang het minst. In de volgende jaren daalt de conjunctuur opnieuw. Tot 1998 kunnen we stellen dat de muzieksector de evolutie van de economie volgt. Daarna vergaat het de muzieksector beter. Vooral in 1999 stijgt de bedrijfswinst spectaculair. Het jaar waarin de minste winst wordt behaald is 2001, maar dit jaar kent niet de slechtste conjunctuur. De algemene economische evolutie wordt dus niet volledig weerspiegeld in de muzieksector. Men dient wel op te merken dat de statistieken over de conjunctuur enkel betrekking hebben op Vlaanderen.

3.1.1.4 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en –kosten

De groei in de omzet wordt vaak als sleutelindicator voor de performantie van een onderneming beschouwd. Om de ondernemingsdoelen zoals marktaandeel, winst en productiviteit te bereiken, moet men de vraag van de klanten beïnvloeden. Deze beïnvloeding wordt weerspiegeld in de omzet (Heeren & Milis, 2004). Desondanks is de omzet geen verplichte rubriek voor de kleine ondernemingen en wordt deze rubriek dan ook vaak niet bekend gemaakt.

Om de evolutie van de bedrijfswinst beter te begrijpen, is het ook nuttig om de evolutie van de bedrijfsopbrengsten en de bedrijfskosten na te gaan. Ook hier gaan we de gegevens filteren zodat we enkel de gegevens van ondernemingen overhouden die elk jaar een cijfer voor deze bepaalde rubriek gepubliceerd hebben. Na de filtering houden we slechts 7 ondernemingen van de 76 ondernemingen over die bruikbaar zijn. Dit is een zeer laag aantal en de conclusies kunnen dus niet representatief zijn voor de populatie. De gegevens van de bedrijfsopbrengsten en de bedrijfskosten zijn dermate minder belangrijk en dienen enkel als

bijkomende achtergrond. Daarom wordt de analyse niet uitgevoerd. Het lage aantal ondernemingen is het gevolg van het feit dat kleine ondernemingen niet verplicht zijn om deze gegevens openbaar te maken.

3.1.1.5 De prijs van een cd

Veel mensen vinden een cd duur en kopen daardoor minder cd's. De vraag is of de cd's wel werkelijk duur zijn. We kunnen de prijs historisch bekijken. Een elpee kostte in 1958 289 BEF (7,20 €). Indien men rekening houdt met de evolutie van de index, zou een elpee nu 38,30 € mogen kosten. De cd-prijs bedraagt vandaag minder dan de helft en de kwaliteit is veel beter. De verwarring omtrent dure cd's is ook het gevolg van de verschillende cd-prijzen. Men kan cd's vinden van bijvoorbeeld 2,50 € en cd's van 18,50 €. Nochtans zijn prijsverschillen normaal. Ook bij boeken vinden we prijsverschillen terug. De prijsverschillen zijn het gevolg van verschillende kostprijzen. Niet elke cd heeft dezelfde kostprijs. Elke kostprijs bevat dezelfde bestanddelen, maar de bedragen verschillen. Volgende bestanddelen kunnen onderscheiden worden: het persen (+- 1 €), SABAM (tot +- 1,20 €), artiestenroyalties (tot +- 3,80 €), de BTW (tot +- 3,20 €), de marge van de winkelier (tot +- 5 €), de verkoopkost (administratie, distributie, ... tot 2 €) en de marketingkost (opnamen, reclame, ...). De marketingkost is moeilijk te definiëren omdat deze prijs sterk afhangt van het aantal cd's dat men kan verkopen. Door deze invloed zouden cd's van succesrijke artiesten verkocht kunnen worden voor een goedkopere prijs aangezien men de marketingkost over een groter aantal cd's kan spreiden. Maar de muziekindustrie hanteert horizontale prijzen. Dit wil zeggen dat prijzen van nieuwe cd's ongeveer hetzelfde zijn. Goedkopere cd's zijn meestal oudere opnamen waarvan de kosten al zijn afgeschreven of opnamen die tegen gereduceerde prijs een tweede kans krijgen (Prijs van een cd, IFPI, 2006).

Cd's zijn daarenboven duurder in Europa dan in de Verenigde Staten. Hier zijn drie goede redenen voor. De eerste reden is de hoge BTW-voet van 21% in België. De Belgische

consumenten moeten 2,50 € meer BTW betalen dan de Amerikaanse consumenten. Een tweede reden is de Europese verscheidenheid. Elk Europees land is verschillend en men moet dus in elk land een marketingcampagne op maat opzetten. Ten slotte betaalt men ook voor het sociale Europa. De sociale kost moet betaald worden voor alle betrokken personen, ook voor de muzikanten. Deze meerprijs is niet van toepassing in de VS.

3.1.1.6 Actuele gebeurtenissen die de evolutie verklaren

Indien we de actualiteit bekijken, kunnen we enkele verklaringen vinden voor voorgaande cijfers voor het jaar 1999. Het jaar 1999 was een scharnierjaar voor de muziekindustrie. Er waren talrijke fusies en reorganisaties binnen de platengroepen. Daardoor werd er ruimte gemaakt voor onafhankelijke labels. Daarnaast was er de opkomst van de elektronische handel en de doorbraak van MP3 op het internet. De traditionele muziekwinkel verliest daardoor zijn monopoliepositie op de markt. De muziekverkoop ging inderdaad, zoals duidelijk was bij de evolutie van de verkoopaantallen, licht achteruit. Maar de consument neemt het heft in eigen handen. Er werden in 1999 meer dan 30 miljoen lege cd-schijfjes verkocht. Er werden in België 1,14% minder singles verkocht en 3,46% minder albums. Opvallend is dat het aantal verkochte lege cd's het aantal officiële muziekcd's overstijgt; er werden 30 miljoen lege cd's verkocht tegenover 21 miljoen officiële muziekcd's (Damiaans, 2000).

Ook in 2000 blijft de muzieksector vechten tegen het net. Het internet is een mix van kapitalisme en anarchie. Aan de ene kant heeft de technologie ervoor gezorgd dat er dotcom's werden gecreëerd en miljarden dollars aan nieuwe rijkdom, aan de andere kant blijft het internet ongereguleerd en wetteloos. Het is een medium waarin de technologie de mogelijkheid overtreft van rechtbanken of regeringen om regels vast te stellen. Er heerst een juridische strijd tussen de platenmaatschappijen en websites zoals Napster. Muzikanten en uitgeverijen verwachten dat ze voor de muziek vergoed worden, internetgebruikers verwachten dat het gratis is. Hoewel tijdschriften- en krantenuitgeverijen

er zich bij hebben neergelegd dat hun artikels gratis afgedrukt kunnen worden, lijkt de muzieksector vastberaden om de inbreuken op het internet aan te pakken (De Standaard, 2000).

Het aanpakken van de inbreuken is geen goede strategie. Dit wordt in 2002 ook opgemerkt door consultant KPMG. De platenmaatschappijen stoppen te veel energie in het beschermen van het auteursrecht. Ze zouden beter zelf systemen ontwerpen die hen in staat stellen om geld te verdienen met de elektronische verspreiding van muziek. Indien de aanbieder van de website de bestanden zelf op een server plaats, is het vrij eenvoudig om deze praktijken af te blokken. Maar de meeste websites maken gebruik van de P2P-technologie. Hierbij halen de gebruikers de bestanden van elkaars computer af. Platenmaatschappijen reageren hier zeer scherp op. Ze stappen naar de rechtbanken om de websites af te blokken, maar bedenken zelf geen manieren om muziek langs elektronische weg ter beschikking te stellen. De sector verliest hierdoor 10 miljard dollar aan mogelijke inkomsten.

De studie toont aan dat men inderdaad liever het fenomeen bestrijdt door gerechtelijke stappen en beschermende technologieën zoals encryptie. Deze maatregelen zorgen er echter enkel voor dat de hackers enkele dagen meer tijd nodig hebben. 43% van de ondernemingen die KPMG ondervroeg, is de inhoud aan het digitaliseren zodat deze via het internet aangeboden kan worden. Dit onderzoek vond plaats in de Verenigde Staten (Van Aelst, 2002). Dit klopt niet volledig volgens Dhr. Heymans. De platenmaatschappijen hebben eind jaren '90 experimenten uitgevoerd om digitale muziek te verkopen. Dit is uitgedraaid op een grote mislukking. Dhr. Heymans geeft hiervoor twee redenen. Ten eerste was het volgens hem te vroeg. Als tweede reden noemde hij de te trage internetverbinding. Het duurde lang vooraleer je een cd had gedownload, wat dus hoge telefoonkosten met zich meebracht. Tegenwoordig is dit echter geen probleem meer waardoor het aantal legale websites toeneemt, zoals in het vorige hoofdstuk aan bod kwam.

In 2001 is er een ander probleem dat de omzet van de platenmaatschappijen bedreigt. Carrefour wil cd's heel goedkoop aanbieden. Een tegenreactie was de oprichting van Bera

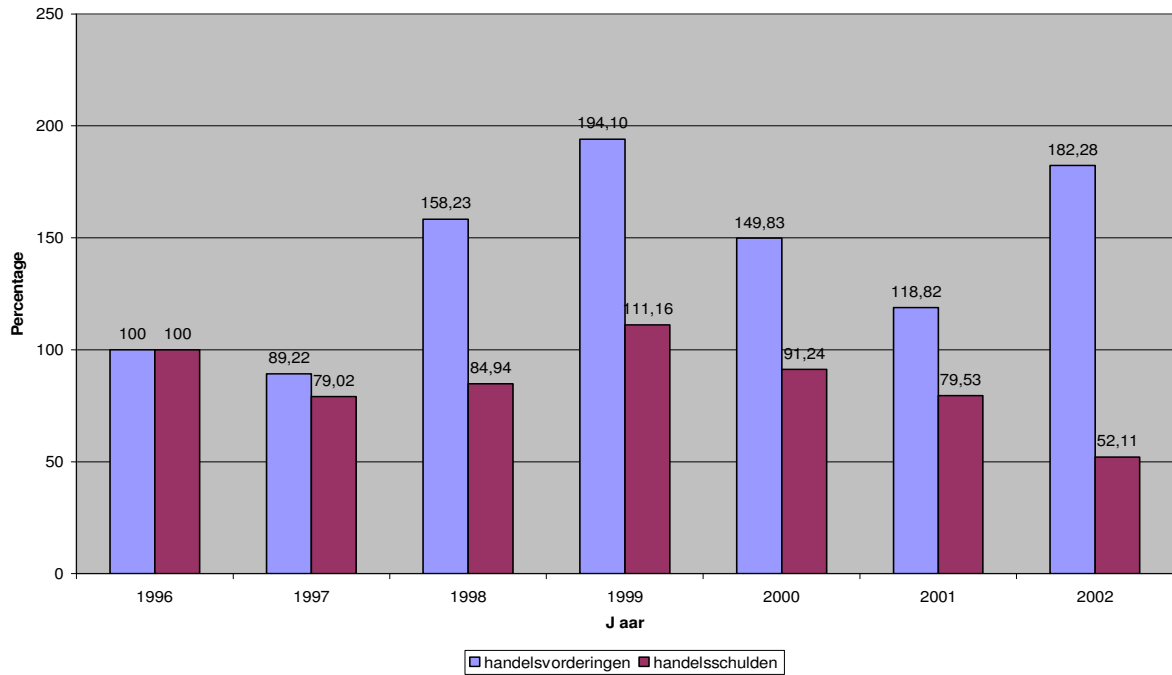
(Belgium Entertainment Retailer Association) door Fnac, Free Record Shop en Extrazone. Deze winkels en enkele platenmaatschappijen zijn ongerust over de komende evolutie. Een grote keten, zoals Carrefour, die cd's tegen een zeer lage prijs aanbiedt, zorgt ervoor dat de winst voor kleinere winkels afgeroomd worden. Velen zullen deze evolutie niet overleven. De breedte die de muzieksector nodig heeft om producten te kunnen ontwikkelen, wordt zo versmald. Dat deze angst correct is, wordt bewezen door een precedent in Frankrijk. Daar heeft de groothandel goedkope cd's verkocht zodat de kleine winkels moesten verdwijnen. Daarna werden de prijzen opnieuw opgetrokken (Vantuyghem, 2001). Daardoor ijvert het IFPI voor een vaste cd-prijs. Bij boeken is dit nu al het geval en volgens het IFPI is er geen verschil tussen een boek of een cd. Het zijn beide cultuurgooederen (Steenhaut, 2001).

3.1.2 Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?

Om de evolutie van de handelsvorderingen en –schulden te bepalen, dienen de gegevens eerst gefilterd te worden. Een filtering vindt plaats door na te gaan welke ondernemingen cijfers gepubliceerd hebben in alle jaren voor wat betreft de handelsvorderingen en de handelsschulden. Voor de vergelijking tussen de handelsvorderingen en –schulden zijn 39 ondernemingen van de 76 ondernemingen bruikbaar na de filtering, wat neerkomt op 51,32% van de volledige populatie. Doordat de steekproef constant blijft over de verschillende jaren, kunnen er conclusies getrokken worden aan de hand van absolute cijfers. Na de filtering wordt de mediaan berekend voor de handelsschulden en voor de handelsvorderingen, en dit op jaarbasis. Voor de analyse kan uitgevoerd worden, dient er een kleine aanpassing te gebeuren in gegevens van de jaren 1996 en 1997, ten gevolge van de omzetting van BEF in Euro. Dit gebeurt onder andere door volgende formule in 1996 voor de handelsvorderingen: **(mediaan handelsvorderingen 1996 * 1000)/40,3399**. Na deze bewerking kunnen de mediaanwaarden uitgedrukt worden als een procentuele wijziging ten opzichte van 1996. Voor 1997 wordt volgende formule gebruikt bij de handelsvorderingen: **(mediaan handelsvorderingen 1997/mediaan handelsvorderingen 1996) * 100**. Voor de

handelsschulden wordt een gelijkaardige formule gebruikt. Onderstaande grafiek geeft de procentuele wijzigingen weer.

Grafiek 5: De mediaanwaarden van de handelsvorderingen en –schulden voor de sector



Bron: eigen verwerking

3.1.2.1 De evolutie van de handelsvorderingen

De post handelsvorderingen komt zowel voor in het volledig als in het verkort jaarrekeningschema. In deze analyse wordt enkel ingegaan op de handelsvorderingen op ten hoogste één jaar. Onder deze post worden de vorderingen opgenomen die een contractuele looptijd hebben van ten hoogste één jaar, alsook de vorderingen die oorspronkelijk een looptijd van langer dan één jaar hadden maar die tijdens het boekjaar vervallen (Van Hulle & Lybaert, 2005). Naast de post handelsvorderingen is er ook een post overige vorderingen, maar die wordt buiten beschouwing gelaten.

De handelsvorderingen liggen ongeveer 10% lager in 1997 dan in 1996. Het aantal handelsvorderingen stijgt spectaculair in de twee volgende jaren. In 1998 bedragen ze circa 60% meer en in 1999 zijn ze bijna verdubbeld. Ook in de volgende jaren bedragen de handelsvorderingen meer dan in het referentiejaar. In 2000 en 2001 kent het aantal handelsvorderingen een kleine terugval in vergelijking met 1999, maar deze terugval herstelt zich snel in 2002. We kunnen besluiten dat de handelsvorderingen in elk jaar hoger liggen dan het referentiejaar 1996.

3.1.2.2 De ratio 'aantal dagen klantenkrediet'

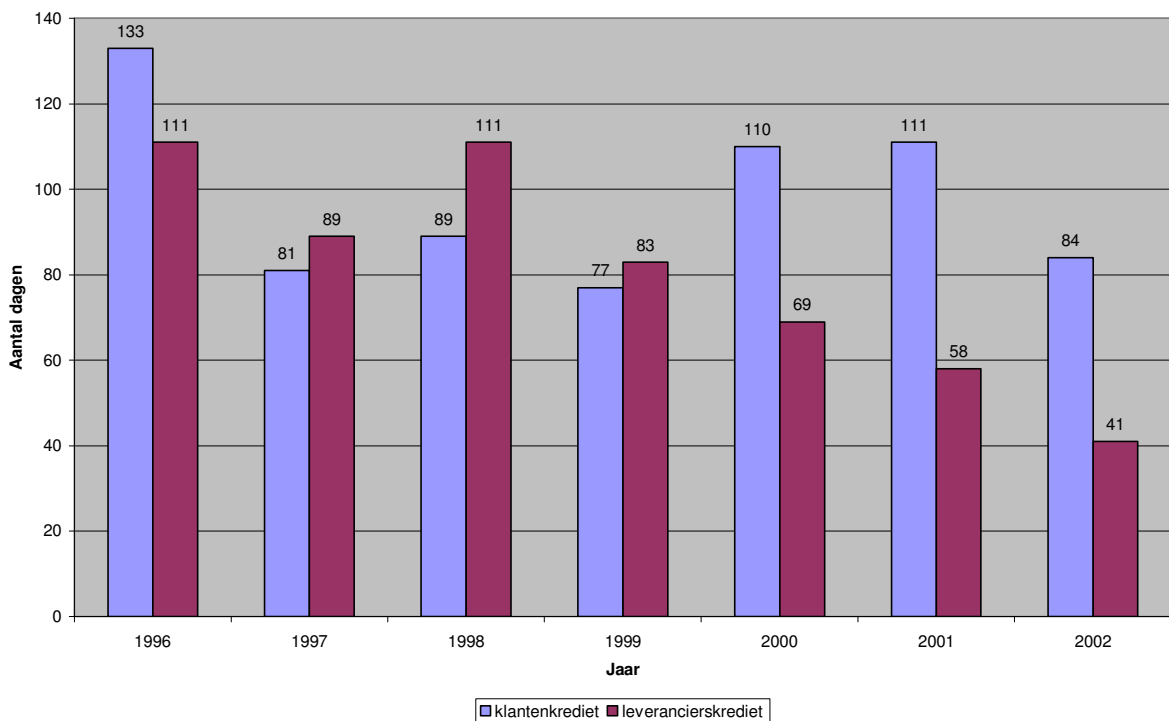
Een ratio die gebruikt kan worden om de handelsvorderingen relatief te bekijken, is de ratio 'aantal dagen klantenkrediet'. Het klantenkrediet heeft daarenboven een significante invloed op de liquiditeit van de onderneming. De ratio wordt berekend aan de hand van volgende formule: $365 * \text{debiteuren} / (\text{omzet} + \text{BTW})$. De reden waarom de BTW er wordt bijgevoegd, is om de omzet en de debiteuren vergelijkbaar te maken. Het debiteurenbedrag bevat namelijk de verschuldigde BTW, terwijl de omzet nooit BTW bevat. Deze ratio is sectorafhankelijk, maar voor de muzieksector kunnen we stellen dat de betalingstermijnen niet onnoemelijk lang of kort zijn. Men kan van deze ratio ook een tweede ratio afleiden, namelijk de frequentie waarmee de handelsdebiteuren op de balans vervangen worden. Dit kan door de inverse van de breuk te bestuderen zonder te vermenigvuldigen met 365 (Limère, 2000). De berekening van de frequentie zou ons echter te ver leiden en wordt bijgevolg niet besproken.

De veranderingen in de post handelsvorderingen kunnen gedeeltelijk verklaard worden door de ratio 'aantal dagen klantenkrediet'. We kunnen nagaan of onze bovenstaande verwachtingen correct zijn. Er kan slechts gebruik gemaakt worden van de gegevens van 13 ondernemingen. Dit is het gevolg van de filtering die wordt doorgevoerd om enkel de ondernemingen te weerhouden die voor elk jaar een cijfer bekend hebben gemaakt. Dit is een laag aantal ondernemingen dat behouden blijft, en kan niet als volledig representatief

beschouwd worden voor de populatie. Toch is het belangrijk om deze rubrieken te bestuderen om een idee te hebben of onze verwachtingen in de juiste lijn liggen. Het is nuttig om de evolutie van de handelsvorderingen ook relatief te bekijken. Via de formule 'mediaan' in het werkblad wordt voor elk jaar de middelste waarde berekend. Deze mediaanwaarden zijn weergegeven in grafiek 6.

In 1996 bedroeg het aantal dagen klantenkrediet 133 dagen. Het volgende jaar is dit aantal gedaald tot 81 dagen. Het aantal handelsvorderingen is ook gedaald. Daarna stijgt het aantal handelsvorderingen spectaculair, maar het klantenkrediet neemt maar lichtjes toe. In 1999 daalt het aantal dagen krediet tot 77 dagen, terwijl de handelsvorderingen blijven toenemen. Dit kan verklaard worden door de piek in de omzet. In de volgende jaren neemt het aantal dagen krediet toe tot 110 dagen, terwijl de handelsvorderingen en de bedrijfswinst afnemen. In 2002 valt het krediet terug tot 84 dagen. Hieruit blijkt dat niet alle verwachtingen correct zijn.

Grafiek 6: De mediaanwaarden van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet voor de sector



Bron: eigen verwerking

De betalingspolitiek ten opzichte van de klanten is door de jaren heen sterk gewijzigd. Hier kunnen verschillende redenen aangehaald worden. Het klantenkrediet is een eenvoudig aan te passen krediet, veel eenvoudiger dan een bankkrediet. Indien de onderneming merkt dat ze betalingsmoeilijkheden gaat ondervinden, kan ze ervoor zorgen dat ze sneller over het geld van de klanten kan beschikken. Ze dringen het aantal dagen klantenkrediet terug; klanten worden dus aangemoedigd om sneller te betalen. Maar men moet hierbij toch steeds de klant in gedachte houden. Het kan noodzakelijk zijn voor een onderneming om langer betalingsuitstel toe te staan om de klant te behouden of een klant te verwerven. Een onderneming is daardoor niet volledig vrij om de politiek te bepalen. Indien een onderneming ondervindt dat men minder omzet heeft ten gevolge van piraterij, kan ze op twee verschillende manieren redeneren over de betalingspolitiek. Langs de ene kant wil de onderneming zo snel mogelijk de vorderingen verzilverd zien om niet in betalingsmoeilijkheden te komen. Langs de andere kant wil de onderneming de al dalende verkoop niet nog meer doen dalen door een kortere betalingstermijn op te leggen. Het vraagstuk over de optimale betalingspolitiek is dus niet eenvoudig en dient zorgvuldig bestudeerd te worden door de onderneming.

3.1.2.3 De evolutie van de handelsschulden

De evolutie van de handelsschulden is ook een belangrijke indicator voor de toestand van een onderneming. Een te groot aantal handelsschulden kan wijzen op betalingsmoeilijkheden. Ook de post handelsschulden komt zowel voor in het verkort als in het volledig schema. Onder deze post worden de schulden opgenomen met een oorspronkelijke contractuele looptijd van meer dan één jaar, alsook de schulden op meer dan één jaar die binnen het boekjaar vervallen. Onder de handelsschulden worden alle schulden ondergebracht die ontstaan uit de aankoop van goederen en diensten. Daarbij worden ze uitgesplitst in leveranciers en te betalen wissels. De te ontvangen facturen worden ook hieronder geplaatst (Van Hulle & Lybaert, 2005).

De evolutie van de handelsschulden is tegengesteld aan de evolutie van de handelsvorderingen. Buiten het jaar 1999 ligt het aantal handelsschulden elk jaar lager dan het referentiejaar. In 1997 bedragen de handelsschulden ongeveer 80% van de handelsschulden in 1996. Dit percentage stijgt tot 85% in 1998. Het aantal handelsschulden ligt circa 10% hoger in 1999. Daarna daalt dit aantal in 2002 tot ongeveer de helft van het aantal handelsschulden in 1996. We kunnen stellen dat de schulden gemiddeld genomen zijn afgenomen in vergelijking met het referentiejaar.

3.1.2.4 De ratio 'aantal dagen leverancierskrediet'

Naast het aantal handelsschulden is het ook belangrijk om de evolutie van de betalingstermijn na te gaan en op die manier de handelsschulden relatief te bekijken. Als de betalingstermijn toeneemt, kan dit erop wijzen dat de ondernemingen moeilijkheden hebben om hun schulden te betalen. De ratio 'aantal dagen leverancierskrediet' kan berekend worden door volgende formule: **$365 * \text{handelsschulden} / (\text{inkopen} + \text{BTW})$** . Net zoals bij de ratio 'aantal dagen klantenkrediet' dient de BTW opnieuw opgenomen te worden om de handelsschulden met de inkopen te kunnen vergelijken (Limère, 2000). Eveneens kan van deze ratio een rotatiecoëfficiënt gevormd worden, maar in de analyse wordt de bespreking beperkt tot de ratio 'aantal dagen leverancierskrediet'.

Ook bij de ratio 'aantal dagen leverancierskrediet' komen er slechts 13 ondernemingen, of 17,11%, in aanmerking na filtering van de gegevens. Ook hier kunnen we niet spreken over een volledige representativiteit naar de populatie toe. Toch is het belangrijk om een idee te hebben over de betalingspolitiek ten opzichte van de leveranciers. Deze ratio kan bovendien ook wijzen op mogelijke betalingsproblemen. Na de filtering werd de mediaan van de gegevens van 13 ondernemingen berekend en deze mediaanwaarden worden in grafiek 6 weergegeven.

In 1996 bedraagt het aantal dagen leverancierskrediet 111 dagen. In 1997 daalt dit aantal tot 89 dagen. De post schulden kent ook een daling in 1997 ten opzichte van 1996. Het leverancierskrediet stijgt in 1998 terug tot het niveau van 1996. De handelsschulden stijgen in mindere mate. Vanaf 1999 neemt het aantal dagen leverancierskrediet af. In 1999 bedraagt de krediettermijn nog 83 dagen, terwijl dit nog maar 41 dagen bedraagt in 2002. De ondernemingen zijn gehouden tot een snellere betaling. Dezelfde evolutie vinden we terug bij de handelsschulden, deze dalen ook vanaf 1999.

De betalingspolitiek ten aanzien van de leveranciers is niet constant in de tijd. Ook hier kan men vanuit verschillende standpunten redeneren. Zo kan men stellen dat het aantal dagen leverancierskrediet zal afnemen als gevolg van van de piraterij. De leveranciers vrezen dat hun verkopen niet meer betaald kunnen worden ten gevolge van een dalende omzet. Daarnaast kan men redeneren dat het aantal dagen leverancierskrediet eerder zal toenemen. Indien de ondernemingen minder verkopen, zullen ze minder snel over voldoende liquide middelen beschikken om hun schulden te betalen. Daardoor stijgt de betalingstermijn, terwijl de contractueel overeengekomen termijn met de leveranciers waarschijnlijk gelijk blijft. Ook hier dient de onderneming een optimale leverancierspolitiek na te streven.

3.1.2.5 De afstemming tussen het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet

Een efficiënte onderneming stemt het aantal dagen klantenkrediet af op het aantal dagen leverancierskrediet. Dit noemt men het 'matchingprincipe'. Zo kan de onderneming met het geld van de debiteuren haar schulden betalen. Zo is er geen behoefte aan extra financiering, zoals een kaskrediet. Bij de onderzochte ondernemingen is de afstemming niet optimaal. In 1996 moeten de ondernemingen hun leveranciers sneller betalen dan dat zij de vorderingen van hun klanten verzilverd zien. Dit kan een financieringsprobleem vormen. In de jaren '97-'99 zijn er geen betalingsmoeilijkheden. De ondernemingen kunnen het geld van de vorderingen gebruiken om hun schulden af te betalen. Maar vanaf 2000 vinden we een grote kloof terug tussen het aantal dagen klantenkrediet en het aantal dagen

leverancierskrediet. De klanten hebben een krediettermijn die bijna het dubbele bedraagt van de krediettermijn van de ondernemingen zelf. Hierdoor kunnen enkele ondernemingen in moeilijkheden komen indien ze geen kaskrediet of een andere financieringsvorm van de bank kunnen bekomen. Wel moet er op gewezen worden dat deze ondernemingen niet de algemene trend volgen, die volgens Dhr. Heymans ervoor zorgt dat er meer druk komt op de distributeur om een langere betalingstermijn toe te staan.

3.1.2.6 De analyse van de evolutie van de handelsschulden en –vorderingen aan de hand van de winst en de verkoopaantallen

We kunnen de evolutie in de handelsvorderingen en –schulden vergelijken met de winst en de verkopen in aantallen. In 1997 nemen zowel de winst als de verkopen in aantallen toe terwijl de schulden en vorderingen afnemen. We verwachten dat dit het gevolg is van een wijziging in het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet. Dit werd hierboven besproken. In 1998 blijft zowel de winst als het aantal verkopen toenemen. De toename in vorderingen is sterker en de stijging in schulden is miniem. De winst bereikt een piek in 1999 en deze piek vinden we ook terug bij de handelsvorderingen. De stijging van de winst en de vorderingen ten opzichte van 1996 is bijna gelijkaardig. De winst blijft in 2000 hoog in vergelijking met 1996 en ook de vorderingen bevinden zich in 2000 op een hoger niveau. De volledige stijging in winst wordt niet gevolgd door de handelsvorderingen, maar dit kan het gevolg zijn van contante betalingen en de kredietpolitiek ten aanzien van de klanten. In 2001 daalt de winst onder het niveau van 1996, terwijl de handelsvorderingen op een hoger niveau blijven. Dit is ook het geval voor 2002, waar we een groot aantal handelsvorderingen terugvinden en een daling van de winst, ten opzichte van het referentiejaar.

De voorgaande analyse en de vergelijking tussen de handelsvorderingen en –schulden en de krediettermijnen is enkel indicatief. Aangezien het om een verschillende steekproef van ondernemingen gaat bij de verschillende kengetallen, is het logisch dat de evolutie van bepaalde kengetallen niet op elkaar afgestemd is. De analyse en vergelijking wordt toch

opgenomen om een idee te geven hoe de relatie tussen bepaalde kengetallen geanalyseerd kan worden.

3.1.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's?

Ratio's drukken een verhouding uit tussen bepaalde delen van de balans en de resultatenrekening. Aan de hand van de ratio's kunnen we belangrijke eigenschappen van de onderneming definiëren. Ratio's worden ingedeeld in bepaalde classificaties, die ieder instaan voor een andere eigenschap. Niet elke ratio is even zinvol of betrouwbaar als informatiebron. Sommige ratio's overlappen elkaar. De meest bekende classificaties zijn de liquiditeit, de solvabiliteit en de rentabiliteit. Men kan ratio's in grote aantallen berekenen, maar eigenlijk is er een kernverzameling, die de voornaamste kenmerken meet, belangrijk. (Limère, 2000). Er zijn dus verschillende ratio's, maar enkel de liquiditeit, solvabiliteit en de rentabiliteit zullen onderzocht worden. In de tekst wordt verder duidelijk gemaakt welke ratio voor welke classificatie wordt gebruikt.

De eerste belangrijke classificatie is de liquiditeit. Hieronder vallen volgende ratio's (Limère, 2000):

- Liquiditeit in ruime zin
- Liquiditeit in enge zin
- Aantal dagen klantenkrediet
- Aantal dagen leverancierskrediet
- Rotatie van de voorraad handelsgoederen, grond- en hulpstoffen
- Rotatie van de voorraad goederen in bewerking en gereed product

Voor de analyse van de liquiditeit wordt gebruik gemaakt van de ratio liquiditeit in ruime zin. Het verschil tussen de liquiditeit in ruime en enge zin zit in de voorraden en de overlopende rekeningen. De liquiditeit in enge zin is strenger en zou dus een betere keuze zijn. Maar als we naar de sector kijken en naar de gegevens van de ondernemingen, dient opgemerkt te worden dat de meeste ondernemingen geen voorraad rekening hebben. Dit is

te verklaren doordat er jaarafspraken gemaakt worden met de detaillisten. Zoals in hoofdstuk 2 werd besproken, zijn deze afspraken gebaseerd op de gerealiseerde afname in het verleden en de verwachte afname in het komende jaar. Daarom volstaat het om de evolutie van de liquiditeit in ruime zin na te gaan. Voorraden en overlopende rekeningen nemen geen belangrijke plaats in. Naast de liquiditeit in ruime zin, worden beide ratio's met betrekking tot de kredietpolitiek in de analyse betrokken. De rotatie ratio's worden weggelaten aangezien de voorraden geen prominente plaats innemen.

Naast de classificatie van de liquiditeit is er ook de classificatie van de solvabiliteit of de ratio van autonomie. Hieronder vallen geen andere verhoudingsgetallen. De solvabiliteit is, naast de liquiditeit, één van de voornaamste ratio's in relatie tot de financiële structuur. Deze ratio meet de verhouding tussen het eigen vermogen en het totaal vermogen. Deze verhouding moet voldoende groot zijn omdat een onderneming onderhevig is aan risico. Indien de onderneming in opeenvolgende jaren verlies maakt, dient dit verlies gedragen te worden door het eigen vermogen van de eigenaars en niet door schulden. Tenzij de onderneming failliet gaat, worden de schulden niet aangesproken. Het eigen vermogen kan dus bekeken worden als een veiligheidsbuffer. Dit wekt vertrouwen naar kapitaalverschaffers toe en zorgt ervoor dat de onderneming moeilijke periodes kan overleven. De norm voor deze ratio bedraagt 30% à 33%. Men kan nog opmerken dat er een positieve samenhang bestaat tussen de liquiditeit en de solvabiliteit. De meest liquide ondernemingen zijn meestal ook het meest solvabel (Limère, 2000).

De laatste kwalificatie is deze van de rentabiliteit. Ze bestaat uit volgende ratio's:

- Netto rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting
- Netto rentabiliteit van het totaal der activa, voor belasting
- Netto verkoopsmarge

Bij de analyse wordt de ratio 'netto rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting' gebruikt omdat deze ratio het best het prestatieniveau van de onderneming meet. Deze ratio geeft de winstgevendheid weer zoals de aandeelhouders deze ervaren in verhouding tot wat zij ingebracht hebben. De vergoeding voor hun inbreng moet meer opbrengen dan

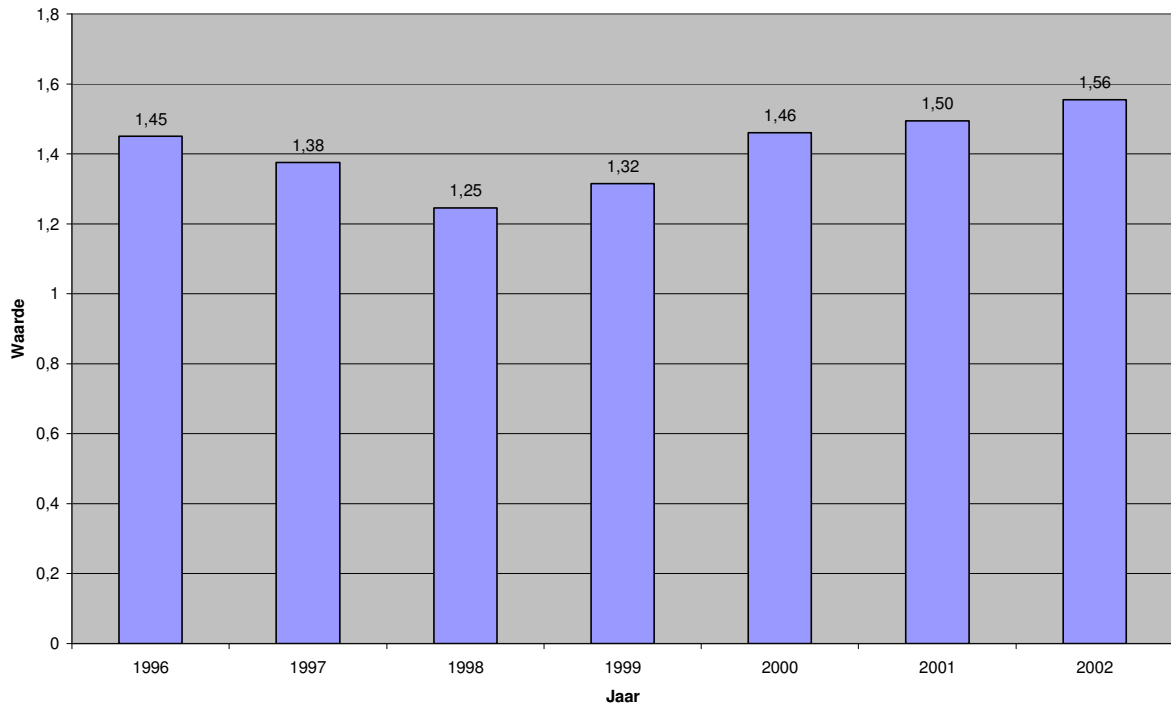
een vastrentende belegging aangezien de belegging in de onderneming een groter risico inhoudt.

Deze ratio wordt berekend door volgende formule: **winst of verlies van het boekjaar/eigen vermogen**. Deze ratio is conjunctuurafhankelijk. De ratio 'netto rentabiliteit van het totaal der activa, voor belasting' geeft een beeld van hoe het management alle ingezette middelen heeft beheerd. Deze ratio wordt buiten beschouwing gelaten. Deze ratio wordt weggelaten zodat we ons kunnen concentreren op de belangrijkste ratio's. De 'netto verkoopsmarge', die weergeeft hoeveel winst (of verlies) er gemiddeld gemaakt wordt per frank omzet, werd eerder al besproken (Limère, 2000). Hoewel er een positieve samenhang is tussen de liquiditeit en de solvabiliteit, is dit niet het geval tussen de rentabiliteit enerzijds en de liquiditeit en de solvabiliteit anderzijds.

3.1.3.1 De analyse van de liquiditeit

Voor de berekening van de mediaanwaarden van de liquiditeit komen 72 ondernemingen van de 76 ondernemingen in aanmerking, wat neerkomt op 94,74%. De overige vier ondernemingen worden niet bij de analyse opgenomen omdat ze niet voor elk jaar een cijfer voor de liquiditeit gepubliceerd hebben. Aangezien de steekproef bijna uit 95% van de ondernemingen bestaat, zijn de resultaten representatief voor de populatie van 76 ondernemingen. In het werkblad wordt voor de 72 ondernemingen een mediaanwaarde berekend aan de hand van de formule '**mediaan**'. Grafiek 7 bevat de mediaanwaarden van de liquiditeit en wordt hieronder weergegeven.

Grafiek 7: De mediaanwaarden van de liquiditeit voor de sector



Bron: eigen verwerking

Een goede liquiditeit wijst erop dat een onderneming aan haar korte-termijn betalingsverplichtingen kan voldoen. De liquiditeit wordt berekend door het omzetbaar kort (of vlottende activa) te delen door het opeisbaar kort (of vlottende passiva). Op korte termijn gebruikt de onderneming het geld van de vorderingen om de schulden te betalen. Indien men over onvoldoende vorderingen beschikt, moet de onderneming op korte termijn een andere oplossing zoeken. Indien men echter over voldoende vorderingen beschikt, zal de betaling van de aankopen geen probleem zijn voor de onderneming. Een voor de hand liggende minimumnorm voor de liquiditeit is 1 (Limère, 2000). Als de liquiditeit kleiner is dan 1, wil dit zeggen dat het opeisbaar op korte termijn groter is dan het omzetbaar op korte termijn en dat de onderneming dus niet tegemoet kan komen aan haar betalingsverplichtingen. Voor dit onderzoek werd de liquiditeit in ruime zin gebruikt, zoals hierboven werd aangegeven.

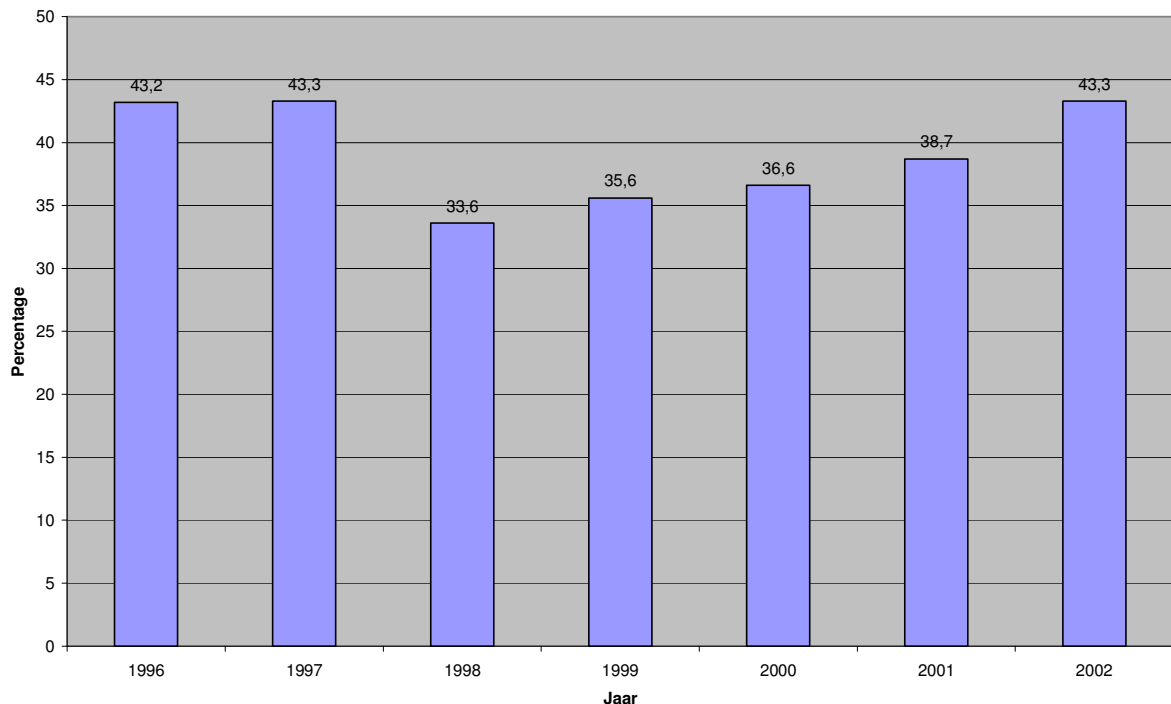
De grafiek van de liquiditeit toont een positief beeld. Elk jaar wordt de minimumnorm behaald. De liquiditeit bedraagt 1,45 in 1996, daarna neemt de liquiditeit geleidelijk af tot in 1998. De daling bedraagt slechts 0,07 in 1997, maar de liquiditeit daalt met 0,2 in 1998 ten opzichte van 1996. Daarna neemt de liquiditeit toe tot 1,32 in 1999. Het niveau van 1996 wordt overschreden vanaf het jaar 2000. De liquiditeit bedraagt zelfs 1,56 in 2002. We kunnen besluiten dat de modale onderneming van de muzieksector een goede liquiditeit heeft en dus geen problemen gaat ondervinden met de korte-termijn betalingsverplichtingen. De ratio van de liquiditeit is een momentopname en kan sterk verschillen op verschillende momenten. Als onder andere het betalingsgedrag van klanten vrij constant is, geeft de liquiditeit een betrouwbare meting (Limère, 2000). Hier moeten we wel opmerken dat de betalingspolitiek ten aanzien van de klanten niet constant is in de tijd en dat we ons dus vragen kunnen stellen over de betrouwbaarheid van de meting van de liquiditeit.

De waarde van de liquiditeit in ruime zin kunnen we vergelijken met de decielwaarden. Deze waarden zijn berekend voor de ondernemingen die het gegeven of de noodzakelijke componenten ervan vermelden in hun jaarrekening. Daarnaast moeten de jaarrekeningen tijdig gepubliceerd zijn. Het gaat om ongeveer 200.000 ondernemingen. De decielwaarden zijn apart weergegeven voor grote en kleine ondernemingen. De decielwaarden zorgen ervoor dat er een onderscheid gemaakt kan worden tussen verschillende categorieën in termen van prestaties. Zo kan men de 10% beste ondernemingen vergelijken met de 10% slechtste ondernemingen (Limère, 2004). Aangezien de mediaanwaarde berekend werd voor zowel grote als kleine ondernemingen, wordt de vergelijking moeilijker. In elk jaar wordt de decielwaarde van de 50% beste ondernemingen overschreden, zowel wat de kleine als de grote ondernemingen betreft. We kunnen dus stellen dat de liquiditeit in ruime zin voor de muzieksector ruim voldoende is en beter is dan 50% van de ondernemingen.

3.1.3.2 De analyse van de solvabiliteit

Naast de liquiditeit is de solvabiliteit een belangrijke ratio. Indien de ondernemingen in nood zijn, moeten ze over voldoende eigen vermogen beschikken om verliezen te kunnen opvangen. De mate waarin dit mogelijk is, wordt uitgedrukt door de solvabiliteit. De minimumnorm voor de solvabiliteit bedraagt zoals eerder gesteld 30% à 33%. Ook hier zou de berekening van een gemiddelde solvabiliteit voor een vertekend beeld zorgen, aangezien er heel wat uitschieters in de gegevens voorkomen. Voor de berekening van de mediaanwaarden van de solvabiliteit zijn de gegevens van 75 ondernemingen van de 76 ondernemingen bruikbaar. Er was slechts één onderneming die geen informatie betreffende deze ratio ter beschikking stelde. Opnieuw werd via de formule 'mediaan' in het werkblad de verschillende mediaanwaarden berekend per jaar. Ze worden weergegeven in grafiek 8.

Grafiek 8: De mediaanwaarden van de solvabiliteit voor de sector



Bron: eigen verwerking

De solvabiliteit is even rooskleurig als de liquiditeit. De minimumnorm wordt elk jaar gehaald. In 1996 bedraagt de solvabiliteit 43,2%, net zoals in 1997. De solvabiliteit is gedaald tot 33,6%, wat nog steeds boven de norm ligt. Vanaf 1999 stijgt de ratio elk jaar, zodat de solvabiliteit in 2002 opnieuw op het niveau komt van 1996. De modale onderneming van de muzieksector heeft dus een positieve solvabiliteit. Dit wil zeggen dat de modale onderneming niet in moeilijkheden komt indien ze geconfronteerd wordt met verliezen. Er gaan zich ook geen lange-termijn betalingsmoeilijkheden voordoen.

Ook de solvabiliteit kan vergeleken worden met de decielwaarden (Limère, 2004). In 1996 halen de decielwaarden de norm niet, terwijl de muzieksector deze norm overschrijdt. Ook in 1997 doet de muzieksector het goed, net zoals in de volgende jaren. In 2002 behoren de ondernemingen van de muzieksector bij de 30% beste ondernemingen.

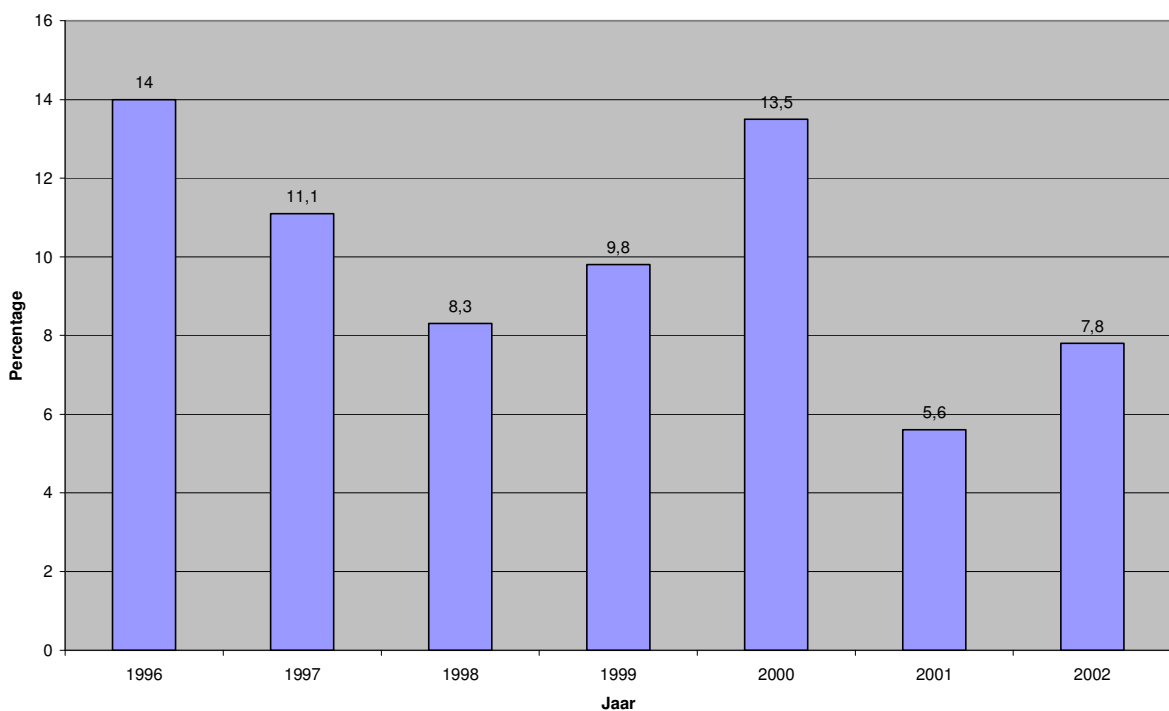
3.1.3.3 De analyse van de rentabiliteit

Naast de solvabiliteit is er de netto rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting. Deze ratio geeft de winstgevendheid weer voor de aandeelhouders in vergelijking met hun inbreng. Een goede rentabiliteit wijst op goede prestaties van de onderneming. Indien men extra kapitaal wil aantrekken, moet deze ratio groot genoeg zijn in vergelijking met andere alternatieven zoals een vastrentende obligatie. De laatste jaren is het rendement op de vastrentende financiële producten sterk gedaald. In het artikel 'Woonkredieten worden interessanter' stelt Saar Sinnaeve (De Financieel-Economische Tijd, 2002) dat de daling het gevolg is van het slabakkende economische klimaat en de vrees voor een tweede economische inzinking in de Verenigde Staten. Dit is geen goede zaak voor de kasbonbeleggers en de beleggers in effecten met een vast rendement. De financiële producten zijn niet langer meer interessant. Zo brengt een kasbon op vijf jaar nog maar 3,50% bruto op bij Dexia. Netto betekent dit minder dan 3%. Indien beleggers de winstgevendheid van de inbreng in een onderneming moeten vergelijken met een steeds

lagere rente op vastrentende effecten, gaan steeds meer beleggers kiezen om aandeelhouder te worden, ondanks het ermee verbonden risico.

Voor de berekening van de evolutie van de rentabiliteit kwamen 52 ondernemingen in aanmerking nadat de ondernemingen, die niet voor elk jaar een cijfer gepubliceerd hebben, zijn weggelaten. Na de filtering werd voor de 52 ondernemingen voor elk jaar een mediaanwaarde berekend. Deze waarden vindt men terug in onderstaande grafiek.

Grafiek 9: De mediaanwaarden van de rentabiliteit voor de sector



Bron: eigen verwerking

De rentabiliteitsratio bedraagt 14% in 1996. Daarna gaat het bergaf. De rentabiliteit daalt in 1997 tot 11,1%. Ook in het volgende jaar kent de ratio geen positieve evolutie. Ze daalt tot op een niveau van 8,3%. In 1999 herstelt de ratio zich voor het eerst. Ze stijgt tot op 9,8%. Ook in 2000 neemt de ratio toe tot 13,5%, maar het niveau van 1996 wordt niet meer gehaald. Meer zelfs, de ratio neemt een diepe duik in 2001 en behaalt een dieptepunt van 5,6%. Een kleine heropleving vindt plaats in 2002, maar dan nog bedraagt de rentabiliteit

amper 7,8%, wat een groot verschil is met de rentabiliteit in 1996. Over de jaren heen is de rentabiliteit dus negatief geëvolueerd, hoewel we de laatste jaren opnieuw een heropleving opmerken. Wel dient bemerkt te worden dat de rentabiliteitspercentages hoger liggen dan de rentepercentages op vastrentende effecten, zoals eerder beschreven werd.

De rentabiliteitsratio kan bestudeerd worden aan de hand van de decielwaarden (Limère, 2004). De muzieksector heeft een sterke rentabiliteit. In 1996 behoren de ondernemingen van de muzieksector tot de 20% beste ondernemingen. Ook in de volgende jaren ligt de rentabiliteit van de muzieksector hoger dan de rentabiliteit van de 50% beste ondernemingen. Enkel in 2001 kent de muzieksector een lichte terugval. Men kan dus besluiten dat beleggen in de muzieksector geen grotere of kleinere winst opbrengt dan de modale onderneming.

3.2 Besluit

In dit hoofdstuk werd de evolutie van de muzieksector aangeraakt aan de hand van jaarrekeninganalyse. De sector van de muziekkuitgeverijen bevat 76 ondernemingen, die bekeken werden in de periode 1996-2002. Aangezien niet elke jaarrekening van de ondernemingen de nodige gegevens bevat, werd hier met een kleine steekproef gewerkt. Bij de berekening werd de mediaan gebruikt, om de invloed van uitschieters te neutraliseren. Aan de hand van de resultaten kan er een uitspraak gedaan worden over de modale onderneming.

Een belangrijke maatstaf van de evolutie is de bedrijfswinst. Als een onderneming winst maakt, kan de onderneming verder groeien. De modale onderneming kende tot 1999 een groei in de winst in absolute termen. De winst is verdubbeld in 1999 ten opzichte van 1996. Hier kunnen we dus geen negatieve invloed van piraterij afleiden. Maar vanaf 2001 daalt de winst onder het niveau van het referentiejaar. Er is een grote kloof tussen de winst in 2000 en 2001. De modale onderneming kende een winstpiek in 1999 en een dal in 2001. Dit dal

wordt wel al bijna volledig gecompenseerd zodat in 2002 bij benadering het niveau van 1996 wordt gehaald. Buiten de terugval in 2001 is de bedrijfswinst in redelijke mate positief geëvolueerd. Dit is het gevolg van het feit dat piraterij een echt probleem werd in 2000. Ongeveer dezelfde evolutie wordt teruggevonden indien we de relatieve cijfers bekijken aan de hand van de ratio 'netto verkoopsmarge'. Enkel de twee laatste jaren wijzen op een positievere evolutie in relatieve termen.

Om de evolutie van de bedrijfswinst beter te begrijpen, is het belangrijk om de evolutie van de verkopen in aantallen te bestuderen. In het algemeen kunnen we stellen dat het aantal verkopen tot 2001 is toegenomen. Elk jaar stijgt het aantal cd-verkopen boven het referentiejaar 1996 uit. Enkel in 2002 neemt het aantal verkopen af. We kunnen dus stellen dat de verkopen in het algemeen niet gedaald zijn ten opzichte van 1996.

Naast de bedrijfswinst kunnen de posten handelsvorderingen en –schulden een beeld geven van de evolutie. Indien de handelsvorderingen toenemen, kan dit te wijten zijn aan een hogere omzet of een langer betalingsuitstel voor de klanten. Buiten 1997 ligt het aantal handelsvorderingen hoger dan het referentiejaar. In 1999 vinden we een piek terug wat betreft de handelsvorderingen en de bedrijfswinst, terwijl het aantal dagen klantenkrediet het laagst is. De handelsschulden daarentegen liggen, buiten het jaar 1999, onder het niveau van de handelsschulden van 1996. Het aantal dagen leverancierskrediet volgt dezelfde evolutie. De middelste onderneming kan in moeilijkheden komen doordat er geen optimale 'matching' is tussen het aantal dagen klantenkrediet en leverancierskrediet. Vooral vanaf 2000 krijgen de klanten een langer uitstel van betaling dan de ondernemingen krijgen van de leveranciers.

Buiten de evolutie van de balansposten is het ook nuttig om de evolutie van de belangrijkste ratio's na te gaan. De liquiditeit geeft aan of de ondernemingen korte-termijn betalingsmoeilijkheden gaan ondervinden. Voor de modale onderneming gaat dit niet het geval zijn aangezien in elk jaar de norm overschreden wordt. Daarnaast bevindt men zich bij de 50% beste ondernemingen wat de decielwaarden betreft. De solvabiliteit geeft weer of de

onderneming aan haar lange-termijn betalingsverplichtingen kan voldoen. Hier bedraagt de norm 30% à 33%. Ook deze ratio is positief voor de modale onderneming. Elk jaar wordt de norm overschreden, dus de middelste onderneming komt niet in moeilijkheden, zelfs al maken ze verliezen. Ten slotte is er de netto rentabiliteit van het eigen vermogen die de winstgevendheid voor de aandeelhouders weergeeft. De rentabiliteit kende over de jaren 1996-2002 een negatieve evolutie. De rentabiliteit in 2002 bedraagt net iets meer dan de helft van de rentabiliteit in 1996. Indien de rentabiliteit zich niet beter herstelt, zal de gemiddelde onderneming het moeilijk krijgen om nieuwe aandeelhouders aan te trekken. Maar indien we de decielwaarden bekijken, zien we dat de ondernemingen van de muzieksector zich bij de 50% beste ondernemingen bevinden.

Hoofdstuk 4: Bespreking en weergave van de individuele resultaten

Dit hoofdstuk beschrijft het specifiek gedeelte van het praktijkgericht onderzoek. Individuele resultatenrekeningen worden bekeken en zo worden er conclusies getrokken. Deze conclusies worden dan vergeleken met de algemene resultaten.

Ook hier wordt gebruik gemaakt van het stappenplan dat in hoofdstuk 3 werd aangehaald. Er kunnen wel meerdere stappen uitgevoerd worden. Zo wordt er gebruik gemaakt van een horizontale analyse. De methode die gebruikt wordt voor de horizontale analyse is de 'index-number trend analysis'. Deze methode is minder omvangrijk dan de methode 'year-to-year change analysis' indien het meer dan drie perioden betreft. Bij de 'index-number' methode wordt een basisperiode vastgesteld waarmee de andere periodes vergeleken worden. In deze analyse is het basisjaar 1996. Dit jaar krijgt het index nummer 100. Natuurlijk moet men bij deze methode nog steeds rekening houden met economische of industriële factoren. Daarbij komt nog dat hoe langer de vergelijkingsperiode duurt (hier zes jaar), hoe meer het beeld verstoord wordt door prijsverschillen (Wild e.a., 2003). Aan de hand van de horizontale analyse kunnen dan conclusies getrokken worden. Als men bijvoorbeeld voor het jaar 1998 een omzet van 97% vindt, wil dit zeggen dat de omzet 3% lager ligt dan in 1996. Als de gemaakte veronderstelling klopt, zouden we voor de jaren na 1996 lagere percentages moeten vinden bij de omzet.

De evolutie kan afgeleid worden uit de cijfers. Het is ook belangrijk om te weten wat er achter deze cijfers zit. Het jaarverslag beschikt over de nodige gegevens om dit te weten te komen. Aangezien de ondernemingen niet bereid waren of niet meer in staat zijn (de fusie van BMG en Sony) om deze verslagen ter beschikking te stellen, werd er gebruik gemaakt van de hitlijsten. De hitlijsten van de jaren 1997-2002 zijn beschikbaar op de website van het IFPI (IFPI, 2006). Deze hitlijsten geven weer welk album of welke single een gouden of platina penning kregen. Deze penning hangt vast aan de verkopen. Voor een gouden penning moeten er minstens 40.000 singles verkocht worden, 35.000 populaire albums of 15.000 klassieke/jazz albums. Om een platina penning te bekomen, is een verkoop van

minstens 60.000 singles, 70.000 populaire albums of 25.000 klassieke/jazz albums nodig. Onder verkoop verstaat het IFPI (IFPI, 2006): *'Het door de platenmaatschappijen aan de detailhandel, platenclub of ander verkooppunt geleverde en gefactureerde aantal, exclusief retouren. Premium verkopen of gratis weggegeven exemplaren mogen niet in de telling meegenomen worden en mogen niet meewegen in de overweging van een statusverlening'*.

De lijsten bevatten naast de uitvoerende artiest en titel ook de platenmaatschappij van de artiest. In de lijst wordt er geen onderscheid gemaakt tussen BMG Belgium NV en BMG Universal Music Publishing. Daardoor wordt de evolutie besproken bij BMG Belgium NV, maar dezelfde conclusies over de hitlijsten gelden ook bij BMG Universal Music Publishing. Deze hitlijsten kunnen de omzetverschillen verklaren. Er wordt niet elk jaar dezelfde indeling gebruikt in de lijsten. Zo vinden we in 1997 een opsplitsing naar Waalse en Vlaamse verkopen en in 2000 wordt de indeling Belgisch/internationaal gebruikt. Aangezien enkel de Belgische ondernemingen bekeken worden, zijn enkel de Belgische hitlijsten relevant. De evolutie wordt nagegaan door de verhouding te berekenen tussen het aandeel van een bepaalde platenmaatschappij en de totale albums/singles in de lijst.

De volgende platenmaatschappijen worden achtereenvolgens bekeken: BMG Belgium NV, BMG Universal Music Publishing, EMI Music Belgium NV, Sony Music Entertainment NV en Universal Music. Uit het interview met Dhr. Heymans blijkt dat BMG Universal Music Publishing, in vaktermen, een muziekuitgeverij is. Maar aangezien ook muziekuitgeverijen een invloed ondervinden, zij het weliswaar indirect, wordt deze onderneming toch bij de analyse betrokken.

4.1 BMG Belgium NV

Voor de bespreking aangevangen kan worden, dient er op gewezen te worden dat de jaarrekening van 1997 ontbreekt. Dit jaar wordt dus niet besproken in de analyse. Ik heb contact opgenomen met Dhr. Vanlint, financieel directeur bij het huidige Sony-BMG. Hij

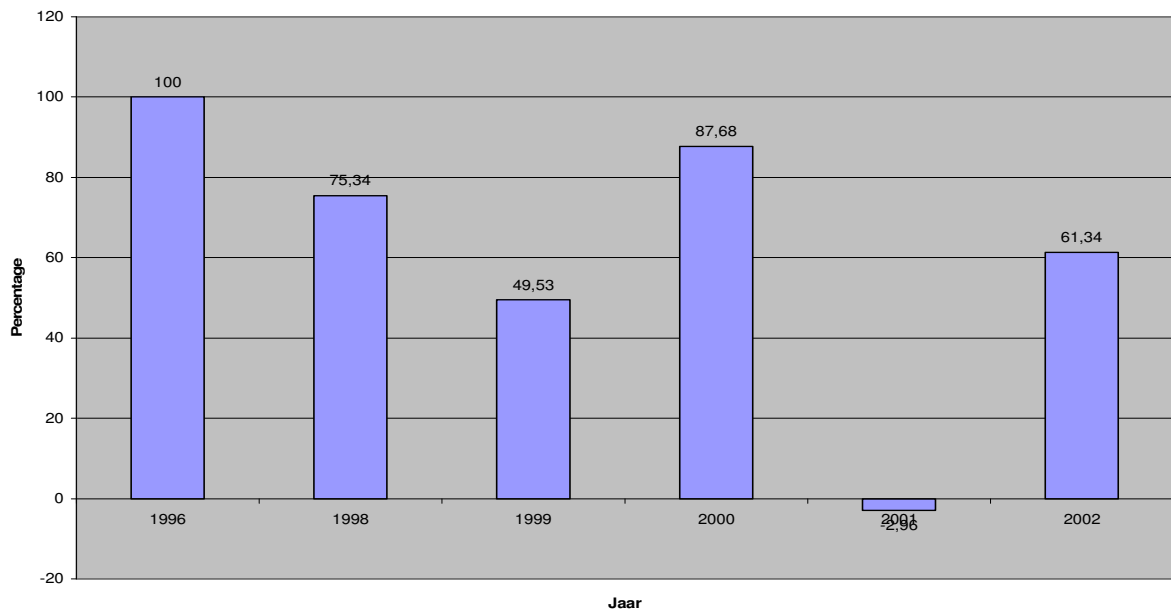
vertelde dat de jaarrekening wel is neergelegd in 1997, maar dat deze om een of andere onbekende reden niet gepubliceerd is op de cd-rom van de Nationale Bank van België.

BMG is één van de belangrijkste muziekmaatschappijen van de wereld. BMG heeft meer dan 200 platenlabels in 42 landen, waaronder Ariola, Arista Records en BMG Funhouse. Daarnaast is BMG ook de eigenaar van één van de grootste muziekwedstrijden van de wereld. Christina Aguilera, Dido, Whitney Houston, Outkast en Santana zijn enkele wereldsterren die bij BMG onder contract staan (BMG, 2005).

4.1.1 Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?

Om de evolutie van BMG Belgium NV na te gaan, wordt de evolutie van de bedrijfswinst besproken. De bedrijfswinst is over de jaren 1996-2002 gedaald. In 1998 bedroeg de bedrijfswinst nog maar drie vierde van de bedrijfswinst in 1996. Dit percentage daalt zelfs tot onder de helft in 1999. Er wordt weer een sprong vooruit genomen in 2000, maar toch haalt de bedrijfswinst het niveau van 1996 niet meer. In 2001 is er een groot dieptepunt waarneembaar. Er is niet langer sprake van winst, maar wel van verlies. Het verlies bedraagt circa 3% van de winst in 1996. Indien deze evolutie zich verder zette in het volgende jaar, was dit niet positief voor BMG Belgium NV en zou de onderneming in moeilijkheden komen. Gelukkig wordt er in 2002 opnieuw winst gemaakt, maar de winst bedraagt slechts 61,34% van de winst in 1996.

Grafiek 10: De evolutie van de bedrijfswinst van BMG Belgium NV



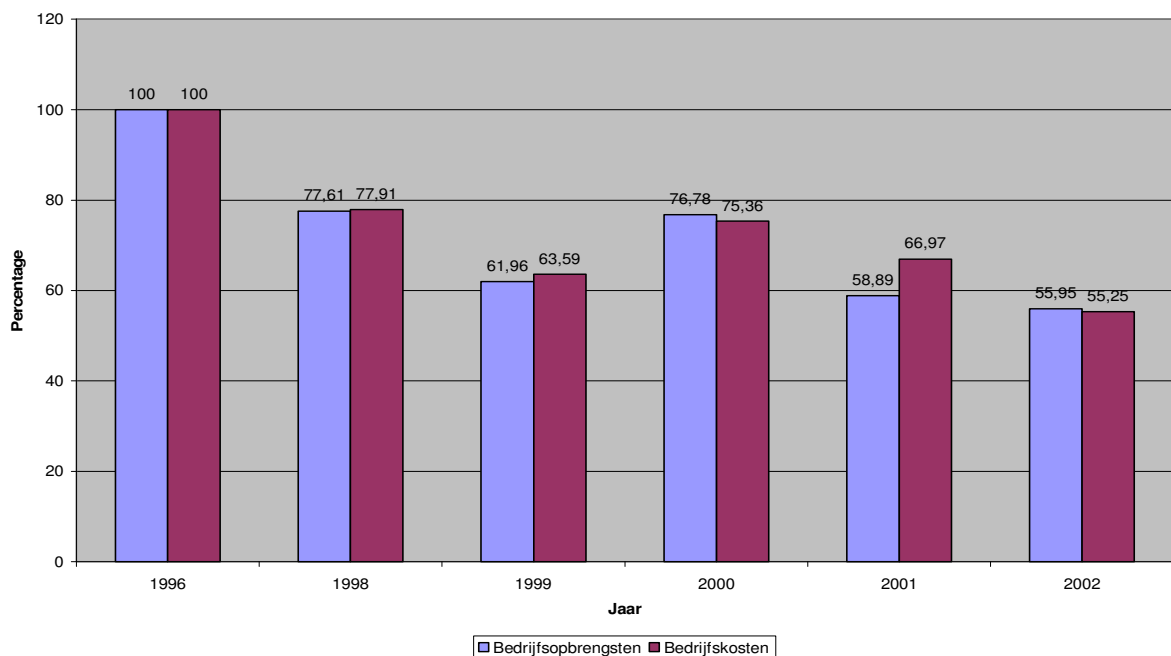
Bron: eigen verwerking

In het algemeen kan men stellen dat de evolutie die BMG Belgium NV doormaakt niet positief is voor de onderneming en dat men vooral een verlies zoals in 2001 moet vermijden. De evolutie wordt weergegeven in grafiek 10. In tegenstelling tot de sector, wordt BMG Belgium NV al eerder geconfronteerd met dalende winsten. Volgens Dhr. Heymans wordt piraterij een groot probleem vanaf 2000. Dit verklaart het negatieve resultaat in 2001. Daarnaast blijkt uit hoofdstuk 2 dat 2001 een slecht jaar was voor de muziekindustrie. De bedrijfswinst stijgt opnieuw in 2002 ten opzichte van 2001, terwijl de wereldwijde muziekverkoop daalt met 9,20% in waarde. Dhr. Heymans vertelde ook dat BMG Belgium NV tussen de jaren 1996-1997 een groot marktaandeel verloren heeft. Hij heeft hiervoor geen verklaring. Uit de geschiedenis van de muziekindustrie kan wel een mogelijke verklaring gevonden worden. In 1997 lanceerde EMI Music Entertainment NV het 'Young Gudz'-offensief. Zo kregen jonge Belgische rockgroepen opnieuw een kans. Sony Music Entertainment NV heeft sinds oktober 1996 ook een hechtere Benelux-structuur (De Meyer e.a., 2001). Aangezien we geen jaarrekeninggegevens van 1997 hebben, kan dit niet geverifieerd worden.

4.1.1.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en -kosten

De bedrijfswinst bestaat uit twee componenten die elk verantwoordelijk kunnen zijn voor de evolutie, namelijk de bedrijfsopbrengsten en –kosten, die terug te vinden zijn in grafiek 11. De bedrijfsopbrengsten bedragen in 1998 ongeveer 75% van de opbrengsten in 1996. Ze dalen verder in 1999 tot 61% om in 2000 opnieuw te stijgen tot 76,78%. In 2001 dalen ze weer tot 58,89% en deze daling zet zich voort in 2002.

Grafiek 11: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De andere component, de bedrijfskosten, liggen in de opeenvolgende jaren allen lager dan het referentiejaar 1996. Zo bedragen de kosten in 1998 77,91% in vergelijking met 1996. Ze dalen verder tot 63,59% in 1999. Het jaar 2000 wordt gekenmerkt door een stijging tot 75,36%. Nadien dalen de kosten enkel nog, namelijk 66,97% in 2001 en 55,25% in 2002.

De bedrijfswinst van amper 75% in 1998 is logisch aangezien zowel de kosten als de opbrengsten ongeveer drie vierde bedragen van hun respectievelijke waarden in 1996. De bedrijfswinst daalt in 1999 doordat de kosten op een hoger niveau liggen dan de opbrengsten, in vergelijking met het referentiejaar. De winst neemt dan toe in 2000, wat ook weerspiegeld wordt in het opbrengstenpercentage. In 2001 vinden we het dieptepunt terug, namelijk een verlies. De opbrengsten liggen dan in verhouding met 1996 lager dan de kosten, wat het verlies verklaart. In 2002 wordt er weer winst gemaakt. De kosten en opbrengsten bedragen beiden ongeveer 55% van de kosten en opbrengsten van het referentiejaar. Uit een eerder hoofdstuk bleek al dat de verkoopprijs onder de gemiddelde kostprijs ligt.

4.1.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten

Zoals hoger gesteld, gelden volgende cijfergegevens over het aandeel in de hitlijsten ook voor BMG Universal Music Publishing. De evolutie van het aandeel van BMG Belgium NV wordt op het einde van dit deel vergeleken met de evolutie van de bedrijfsopbrengsten. Er is geen hitlijst beschikbaar voor het jaar 1996. De analyse van het aandeel in de hitlijsten vangt aan in 1997, ook al hebben we voor dat jaar geen jaarrekening ter beschikking. Er zijn twee soorten hitlijsten in 1997. Eerst heb je de ultratop 50 lijst en daarna volgt een minder omvangrijke lijst met de singles/albums die een gouden of een platina plaat verdiend hebben. BMG wordt vijf maal in de ultratop 50 van de albums in Wallonië vermeld, wat neerkomt op een aandeel van 10%. Bij de ultratop 50 van de compilaties in Wallonië is dit aandeel groter, namelijk 18%. Het aandeel van de singles in de ultratop van Wallonië bedraagt net zoals de albums 10%. Daarnaast is er een lijst met singles die in Wallonië goud of platina waard zijn, waarbij het aandeel van BMG slechts 5% bedraagt. Ook de Waalse albums zijn in een andere lijst dan de ultratop 50 weergegeven. In deze andere lijst bedraagt het aandeel slechts 3,70%.

Er is geen ultratop 50 lijst opgenomen voor Vlaanderen. De Vlaamse singlerangschikking bevat maar 21 singles. Het aandeel is 9,52%. Ook de Vlaamse albums zijn in kaart gebracht, waardoor het aandeel hierin ook bekend is, namelijk 4,17%. Om de gegevens vergelijkbaar te maken met hitlijsten van volgende jaren, worden de gegevens samengebracht tot een Belgisch niveau. De gegevens over de ultratop 50 zijn enkel voor Wallonië beschikbaar. De andere lijst kan wel samengebracht worden zodat we een aandeel van 3,92% krijgen voor de albumverkoop en 7,32% voor de singleverkoop op de Belgische markt.

In 1998 zijn er enkel ultratop 50 gegevens aanwezig, zodat enkel het aandeel van de singles en albums in de Waalse ultratop 50 met vorig jaar vergeleken kan worden. Desondanks worden de Vlaamse aandelen vermeld. Zo heeft BMG een aandeel van 11,11% wat betreft de albums, 19,64% voor de compilaties en 12,22% voor de singles in Vlaanderen. BMG vertegenwoordigt 11,63% van de artiesten in de Waalse ultratop 50 albumlijst en 14,93% in de compilatielijst. Wat de singles betreft, is het aandeel 13,48%. Met de voorgaande gegevens kunnen we het aandeel berekenen in de Belgische ultratop 50. Voor de albums is dit 11,38%, voor de compilaties 17,07% en voor de singles 12,85%.

Ook in 1999 vinden we enkel ultratop 50 gegevens terug. De Vlaamse ultratop 50 geeft weer welke singles/albums/compilaties in Vlaanderen populair waren. 9,41% van de populaire albums werden uitgegeven door BMG. Meer dan een kwart van de singles, namelijk 26,80%, zijn van artiesten die tot BMG behoren. Het aandeel in de compilaties bedraagt 24,53%. Naast de Vlaamse markt is ook de Waalse markt van belang. Het aandeel in de Waalse ultratop 50 van de albums is kleiner dan in Vlaanderen, meer bepaald 8,64%. Wat de singles betreft, is het aandeel in Wallonië ook kleiner; het bedraagt 14,46%. In de ultratop 50 van de compilaties is BMG vertegenwoordigd met 18,33%. Indien de Vlaamse en Waalse markt worden samengevoegd, krijgen we het aandeel van BMG in de Belgische markt. Dit aandeel bedraagt 9,04% wat de albums betreft. 21,11% van de populairste singles behoren tot BMG. De compilaties ten slotte zorgen voor een aandeel van 18,38%.

De lijsten van het jaar 2000 zijn opgedeeld naar Belgische en internationale singles/albums. Deze opdeling heeft geen betrekking op de Belgische of internationale markt. Belgische singles/albums zijn afkomstig van Belgische artiesten. De gegevenslijsten bevatten niet de gegevens van de ultratop 50. 8% van de albums is afkomstig van platenmaatschappij BMG. Internationaal bekeken is dit 9,20%. Een kwart van de Belgische singles behoort tot BMG. Het aandeel van BMG bedraagt 14,50% wat betreft de internationale singles. De voorgaande gegevens kunnen we samenvatten om te komen tot het Belgisch marktaandeel. BMG heeft een aandeel in de albummarkt van 8,93%. Wat de singlemarkt betreft, vertegenwoordigt BMG 16,47%.

De indeling Belgisch/internationaal wordt ook in het jaar 2001 behouden, maar men onderscheidt nu ook de gouden penning van de platina. Het aandeel in de lijst van gouden internationale singles bedraagt 13,16%. BMG is ook vertegenwoordigd in de lijst van gouden Belgische singles en wel met 20%. Het aandeel op de platina single lijst is betrekkelijk kleiner, namelijk 5,88%. Er is slechts één enkele Belgische artiest die een platina penning verdiend heeft en deze artiest behoort tot BMG. Naast de singleverkoop is ook de albumverkoop belangrijk. 7,89% van de internationale gouden albums is afkomstig van BMG. In de lijst van gouden Belgische albums is BMG niet vertegenwoordigd. Bij de platina internationale albums is slechts 4,76% behorende tot BMG. Voor de Belgische platina albums is dit aandeel hoger, namelijk 13,33%. Ook hier is het van belang om voor de vergelijkbaarheid de Belgische gegevens te bekomen. Het aandeel bedraagt 13,11% wat betreft de singles en 8,11% wat de albums betreft.

De indeling goud/platina wordt in het jaar 2002 niet meer gebruikt. Het aandeel van BMG in de Belgische albummarkt bedraagt 13,33%. Bij de internationale albums is dit aandeel 10,23%. Een kwart van de Belgische singles heeft als muziekmaatschappij BMG. Dit aandeel daalt in de lijst van internationale singles tot 8,14%. Als de gegevens van de Belgische en internationale singles/albums worden samengebracht, verkrijgen we het aandeel op de Belgische markt. BMG heeft een aandeel op de Belgische albummarkt van 11,02% en op de singlemarkt van 10,20%.

Bovenstaande gegevens over het aandeel op de Belgische markt van BMG in de lijsten van de populaire en meest verkochte singles/albums kunnen de omzetverschillen verklaren. Er zijn geen jaarrekeninggegevens van 1997 beschikbaar zodat de analyse vanaf het jaar 1998 begint. Aangezien er geen lijsten van 1996 beschikbaar zijn, kunnen we de gegevens niet met het referentiejaar vergelijken, maar worden de opeenvolgende jaren met elkaar vergeleken. Er moet wel rekening gehouden worden met het feit dat bij de opstelling van de lijsten geen opsplitsing werd gemaakt tussen BMG Belgium NV en BMG Universal Music Publishing. Daarom wordt bij de analyse zowel de omzet van BMG Belgium NV en BMG Universal Music Publishing bekeken om een globaal beeld te verkrijgen.

Voor de jaren 1998 en 1999 zijn er enkel ultratop 50 gegevens aanwezig. We zien dat het aandeel in de albummarkt gedaald is van 11,38% tot 9,04%. Het aandeel in de compilaties is gestegen van 17,07% tot 18,38% en het aandeel van de singles steeg het sterkst, namelijk van 12,85% tot 21,11%. Desondanks deze positieve evolutie is de omzet van BMG Belgium NV gedaald. De omzet van BMG Universal Music Publishing is lichtjes gestegen, maar niet voldoende om de stijging van het aandeel te vertegenwoordigen. Een eerste algemene opmerking, die voor elke platenmaatschappij geldt, is dat de albums duurder zijn en dus meer waarde inbrengen dan de singles. Daardoor is de daling van het aandeel bij de albums signifikanter. Men betaalt ongeveer 20 € voor een album in een platenzaak en ongeveer 5 € voor een single. Een andere opmerking is dat de lijsten enkel de meest verkochte albums of singles weergeven. Indien men meerdere 'kleinere' artiesten heeft, die elk hun eigen deelpubliek hebben, zorgt dit ook voor inkomsten die niet uit de lijsten afleidbaar zijn. Maar volgens Dhr. Heymans is dit voor de vijf grote maatschappijen niet het geval en geven de hitlijsten een correct beeld.

De jaren 1998 en 1999 kunnen niet met de volgende jaren vergeleken worden aangezien de eerste groep jaren gegevens bevatten van de ultratop 50 en in de volgende jaren is dit niet meer het geval. In de jaren 2000-2002 stelt men een lijst op met gouden en platina singles/albums. Daarom bekijken we de evolutie van het aandeel over de jaren 2000-2002.

Indien we de omzet bekijken in de jaren 2000-2001 van beide BMG ondernemingen merken we een daling op. Deze evolutie weerspiegelt zich in het aandelenpercentage. In 2000 bedroeg het aandeel in de albummarkt 8,93% en in 2001 is dit aandeel gedaald tot 8,11%. Wat de singles betreft, had BMG een aandeel van 16,47% in 2000 en 13,11% in 2001. De omzet is lichtjes gedaald van 2001 naar 2002. We zien dat het aandeel in de albummarkt opnieuw is toegenomen tot 11,02%, maar dat het aandeel op de singlemarkt verder gedaald is tot 10,20%. De wereldwijde muziekverkoop is gedaald met 11,20% in eenheden in 2002, zoals in hoofdstuk 2 werd vermeld.

4.1.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

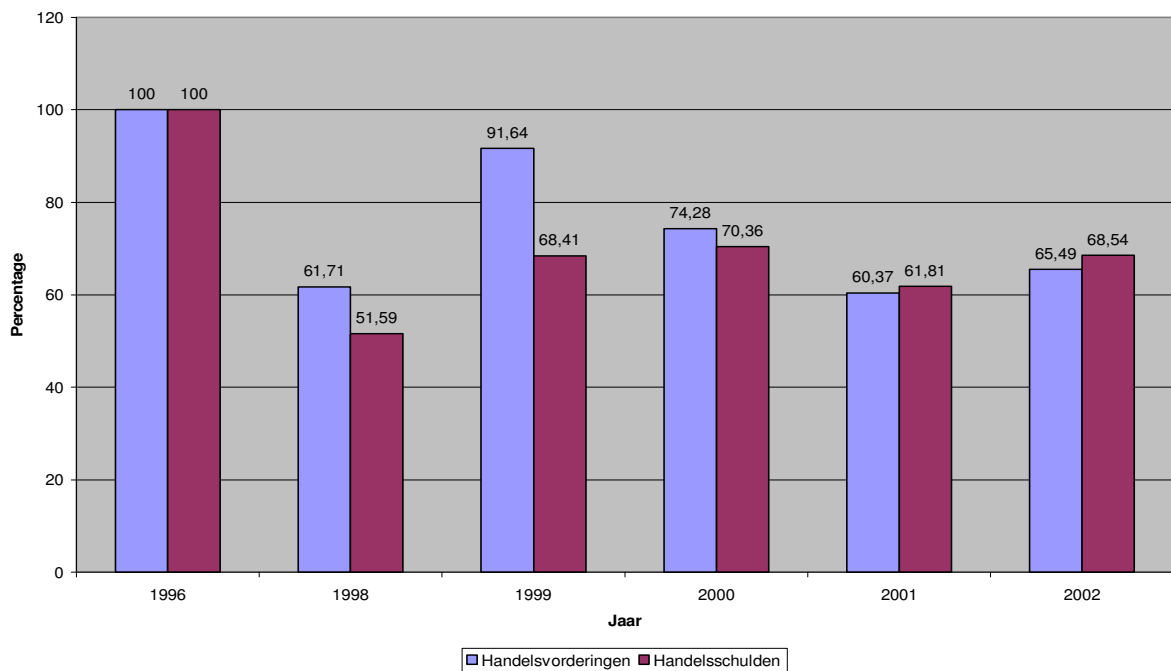
De algemene economische evolutie werd besproken in hoofdstuk 3 over de algemene resultaten. Deze resultaten zijn weergegeven in grafiek 4 die u terugvindt op pg. 53. Terwijl de economie het minder slecht doet in 1998, vinden we bij BMG Belgium NV toch een lage omzet terug. In 2001 wordt de omzet zelfs negatief, terwijl de conjunctuur in dat jaar minder uitgesproken is. We kunnen dus stellen dat BMG Belgium NV in een andere mate evolueert dan de algemene conjunctuur.

De dalende winstcijfers zorgen ook voor sociaal-economische gevolgen. Dhr. Heymans toonde enkele cijfers in verband met BMG Europa. Zo zijn er 600 jobs verloren gegaan in 2001 en werden er financiële verliezen vastgesteld. Indien we verder kijken dan deze analyse reikt, vinden we een verlies van 117 milj. € terug wat de eerste jaarhelft van 2003 betreft.

4.1.2 Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?

Om de evolutie van BMG Belgium NV na te gaan, zullen ook de handelsvorderingen en –schulden in percentages ten opzichte van het jaar 1996 uitgedrukt worden. Deze evolutie wordt weergegeven in grafiek 12.

Grafiek 12: De evolutie van de handelsvorderingen en –schulden van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

Het niveau van vorderingen in 1996 wordt in geen enkel jaar meer gehaald. Het aantal handelsvorderingen in 1998 bedraagt nog maar 60% ten opzichte van het referentiejaar. Maar het jaar nadien stijgen deze vorderingen opnieuw tot een niveau van 91,64%. Drie vierde van het niveau van de handelsvorderingen in 1996 wordt nog in 2000 gehaald. Er is opnieuw een terugval in 2001 tot op circa 60%. Ook in 2002 bedragen de handelsvorderingen slechts 65%.

De handelsschulden helpen bij het vormen van een beeld over de evolutie van BMG Belgium NV. Ook de schulden halen nooit meer het niveau van het referentiejaar. Ze bedragen

51,59% in 1998, dit is amper de helft van de schulden in 1996. Een jaar later stijgen de schulden terug tot 68,41% en ook in 2000 blijven de schulden stijgen, namelijk tot 70,36%. Er is een teruggang tot 61,81% in 2001. Deze teruggang wordt voor een deel goedge maakt in 2002.

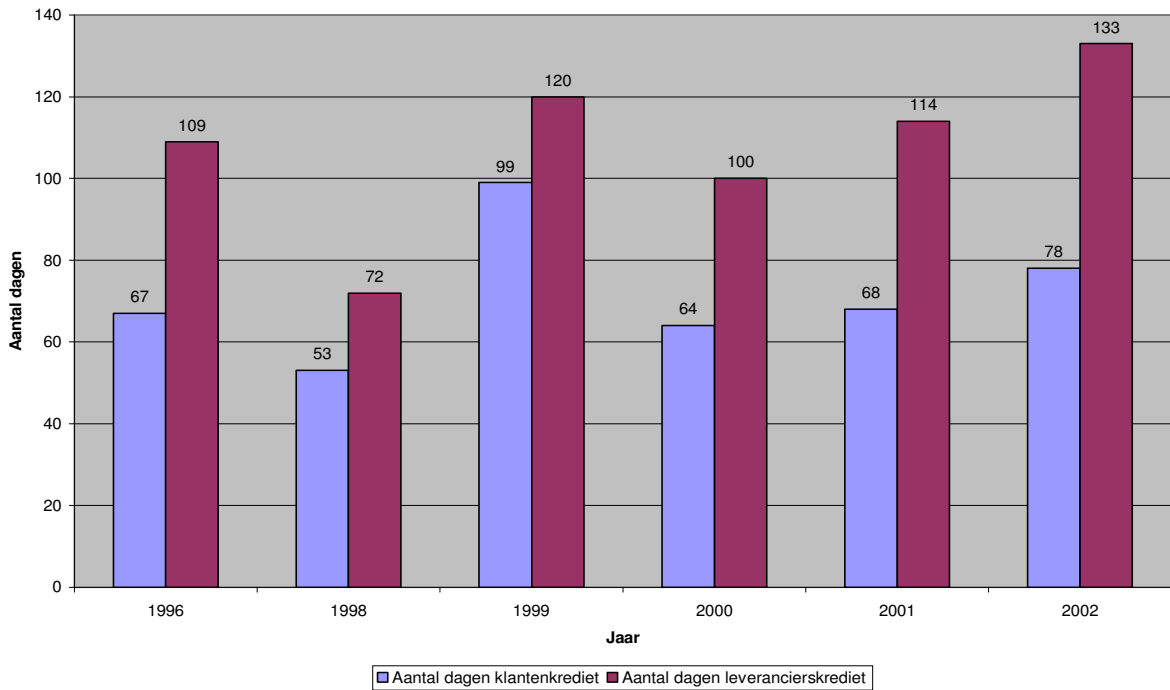
4.1.2.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet'

De evolutie van de handelsvorderingen kan te verklaren zijn door een wijziging in klantenpolitiek of een wijziging in de verkopen. De wijzigingen in de kredietpolitiek worden in grafiek 13 weergegeven. In 1996 kregen de klanten 67 dagen uitstel om hun aankopen te betalen. Het klantenkrediet daalt in 1998 tot 53 dagen en deze daling vinden we ook terug bij de handelsvorderingen. Het klantenkrediet neemt met een groot aantal toe in 1999; men krijgt 99 dagen betalingsuitstel. Dit is bijna een verdubbeling. Ook bij de vorderingen vinden we een enorme stijging terug. Daarna daalt het aantal dagen klantenkrediet terug tot 64 dagen, wat ook een weerspiegeling is van het gedrag van de handelsvorderingen in 2000. We vinden een kleine terugval in het aantal handelsvorderingen in 2001, maar het aantal dagen klantenkrediet neemt toe. Dit wijst op een daling in de omzet. In 2002 stijgt het klantenkrediet tot 78 dagen terwijl de handelsvorderingen opnieuw toenemen ten opzichte van vorig jaar. Het is wel opmerkelijk dat de vorderingen in de opeenvolgende jaren allemaal onder het niveau van 1996 liggen, terwijl het aantal dagen klantenkrediet bijna allemaal boven het niveau van 1996 liggen. Dit wijst ook op een dalende omzet.

Het aantal dagen leverancierskrediet geeft een idee over de betalingspolitiek ten opzichte van de leveranciers. In 1996 kreeg BMG Music Belgium NV 109 dagen uitstel om te betalen. In 1998 bedroeg dit uitstel nog maar 72 dagen, wat de daling in de schulden verklaart. Het aantal dagen leverancierskrediet stijgt opnieuw in 1999 tot 120 dagen. Ook het aantal handelsschulden stijgt opnieuw, maar niet zo sterk als het leverancierskrediet. Er is dus waarschijnlijk minder aangekocht. In 2000 daalt dit aantal terug tot 100 dagen, terwijl de

handelsschulden toenemen. Er wordt weer meer ingekocht. De schulden dalen opnieuw in 2001, net zoals het aantal dagen leverancierskrediet. In 2002 stijgt het leverancierskrediet terug naar 133 dagen, wat een stijging in de schulden teweeg brengt.

Grafiek 13: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

Een goede onderneming houdt zich aan het matchingprincipe. Dit wil zeggen dat het aantal dagen klantenkrediet afgestemd wordt op het aantal dagen leverancierskrediet. Men kan via grafiek 13 afleiden of de afstemming optimaal is. In deze onderneming is dit niet het geval. Het aantal dagen leverancierskrediet ligt in alle jaren boven het aantal dagen klantenkrediet. Dit is positief aangezien men de schulden kan betalen met de vorderingen. Dit kan negatief zijn als het aantal dagen leverancierskrediet zo lang is tengevolge van betalingsmoeilijkheden. Zo betalen de klanten in 2002 na 78 dagen, terwijl BMG Belgium NV zijn leveranciers na 133 dagen betaalt. Of de onderneming in moeilijkheden zit, wordt duidelijk bij de bespreking van de liquiditeit. Een verklaring van de veranderende kredietpolitiek wijt Dhr. Heymans aan de algemene trend. Er wordt meer druk gelegd op de distributeur. In alle sectoren worden de krediettermijnen verlengd. Individuele verschillen

zijn mogelijk aangezien het afhangt van de individuele commerciële politiek. De relatie tussen platenmaatschappij, klant en leverancier werd in hoofdstuk 3 meer in detail besproken. Het langere leverancierskrediet is dan logisch aangezien de leveranciers vaak geen andere keuze hebben. Ze kunnen niet om de platenmaatschappijen heen.

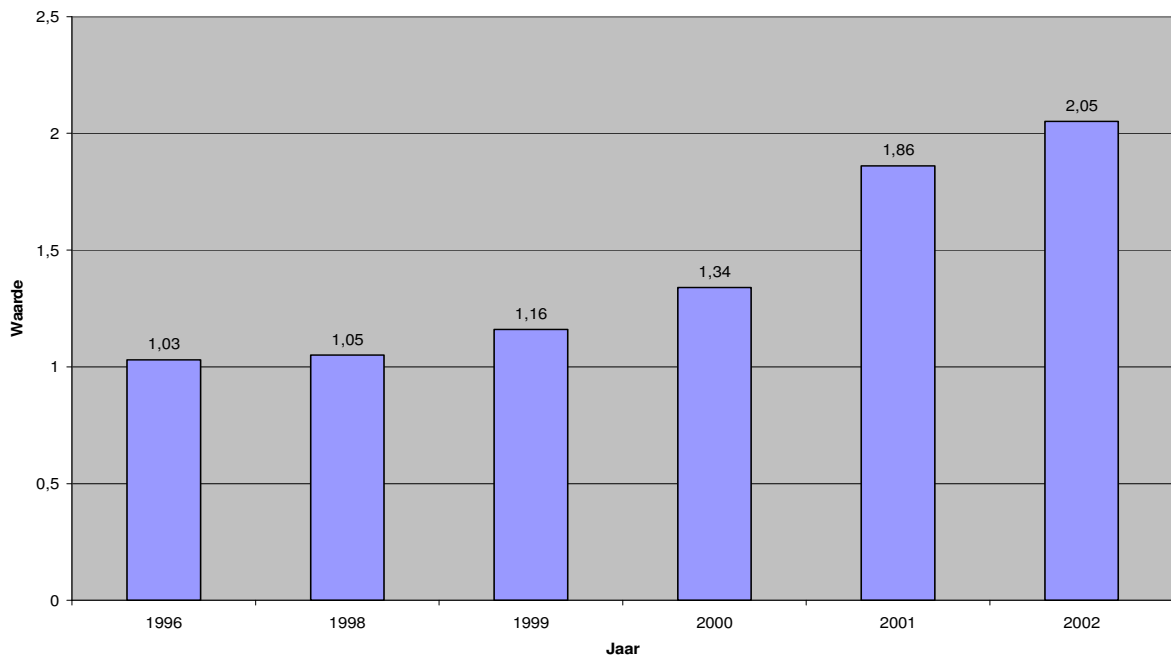
4.1.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van BMG Belgium NV?

Ratio's zijn kengetallen die de financiële eigenschappen van de onderneming meten. De bespreking wordt beperkt tot de meest bekende, namelijk de liquiditeit in ruime zin, solvabiliteit en de rentabiliteit. De liquiditeit in enge zin geeft nog een beter beeld van de mate waarin een onderneming kan voldoen aan haar betalingsverplichtingen op korte termijn. Deze ratio maakt abstractie van de voorraden en overlopende rekeningen. Maar de liquiditeit in enge zin is dezelfde als de liquiditeit in ruime zin aangezien de besproken ondernemingen geen voorraden of overlopende rekeningen hebben. Bij de analyse wordt naast de solvabiliteit ook de netto rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting besproken.

4.1.3.1 De evolutie van de liquiditeit

De liquiditeit meet de overlevingskansen van een onderneming op korte termijn. Een positieve liquiditeit wil zeggen dat de onderneming aan haar korte termijn verplichtingen kan voldoen. De bedrijfswinst is gedaald, maar is BMG Belgium NV door deze daling ook in moeilijkheden gekomen op korte termijn? De liquiditeit is voorgesteld in grafiek 14.

Grafiek 14: De evolutie van de liquiditeit van BMG Belgium NV

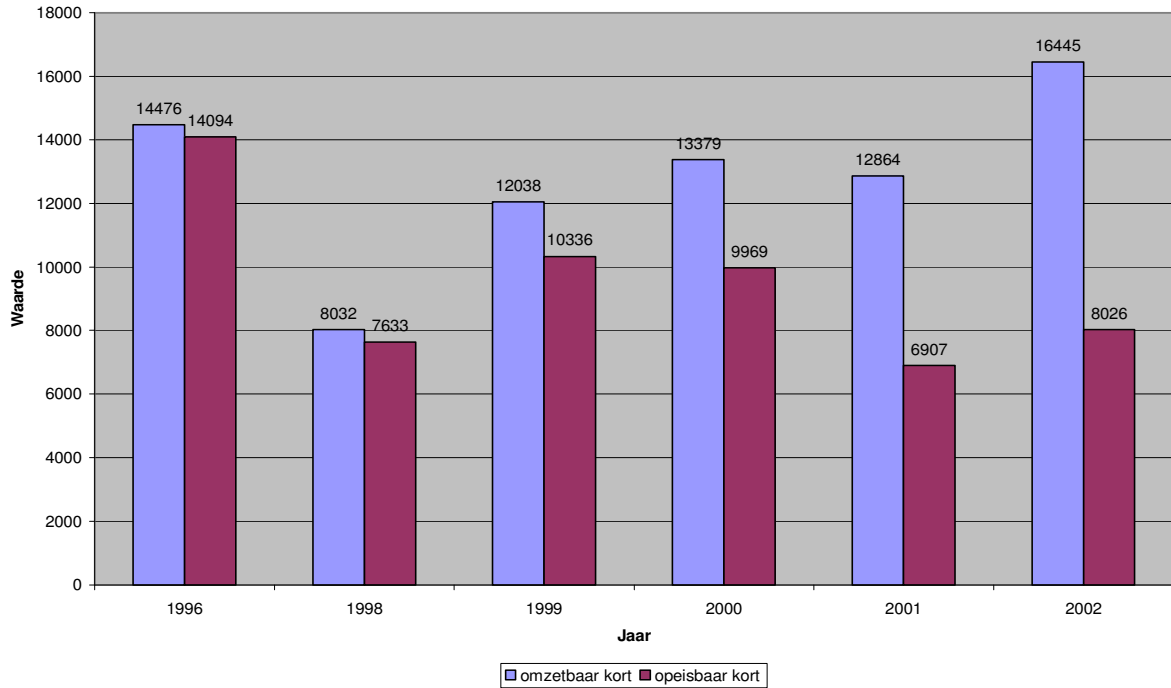


Bron: eigen verwerking

Uit de grafiek blijkt dat BMG Belgium NV niet in moeilijkheden is gekomen. Integendeel zelfs, de liquiditeit is van 1996 tot 2002 zelfs verdubbeld. De minimumnorm voor de liquiditeit is 1. Deze norm werd in 1996 niet gehaald. In 2002 bedraagt de liquiditeit zelfs 2,05. Dat wil zeggen dat BMG Belgium NV steeds beter aan haar korte termijn verplichtingen kan voldoen. De teller van deze ratio bevat onder andere de handelsvorderingen. Deze zijn niet stabiel in de tijd en zijn afwisselend hoger of lager. De handelsschulden, die zich bevinden in de noemer, zijn ook niet stabiel. Als de liquiditeit verklaard kan worden door het gedrag van de vorderingen en schulden, moeten de vorderingen steeds met een hoger percentage toegenomen of met een lager percentage gedaald zijn. Dit blijkt te kloppen met de grafieken. We kunnen dus geen moeilijkheden afleiden uit de ratio liquiditeit. De omzet daalt wel, maar dit heeft geen negatief effect op de liquiditeit. Een hoger aantal vorderingen doet de liquiditeit wel stijgen, maar dit is niet noodzakelijk positief. Bij een hoger aantal vorderingen kan de inbaarheid dubieus worden. Een goede opvolging van handelsvorderingen is essentieel.

Om de evolutie van de teller en noemer beter in kaart te brengen, werd er een grafiek samengesteld (grafiek 15).

Grafiek 15: De verklaring van de liquiditeit van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De liquiditeit neemt geleidelijk aan toe vanaf 1996. De ratio is bijna verdubbeld in 2002. Het opeisbaar gedeelte op korte termijn ligt in 1996 bijna op hetzelfde niveau als het omzetbaar gedeelte op korte termijn. In 1998 zijn beide gedeeltes sterk teruggevallen, daardoor wijzigt de ratio niet sterk. In 1999 nemen de vlottende activa (omzetbaar kort) sterker toe dan de vlottende passiva (opeisbaar kort). Ook in 2000 blijven de vlottende activa toenemen, terwijl de vlottende passiva nu afnemen. De liquiditeit stijgt dan ook van 1,16 naar 1,34. In 2001 nemen beide componenten af, maar het omzetbare gedeelte neemt minder sterk af. In 2002 vinden we een piek terug wat de vlottende activa bedraagt. De vlottende passiva blijven achter zodat de liquiditeit een hoogtepunt bereikt, namelijk 2,05. We kunnen concluderen dat de liquiditeit met de jaren is toegenomen en dat dit vooral te wijten is aan een lichte stijging van de vlottende activa en een sterkere daling wat de vlottende passiva betreft. Dit hebben we eerder al vastgesteld bij de bestudering van het

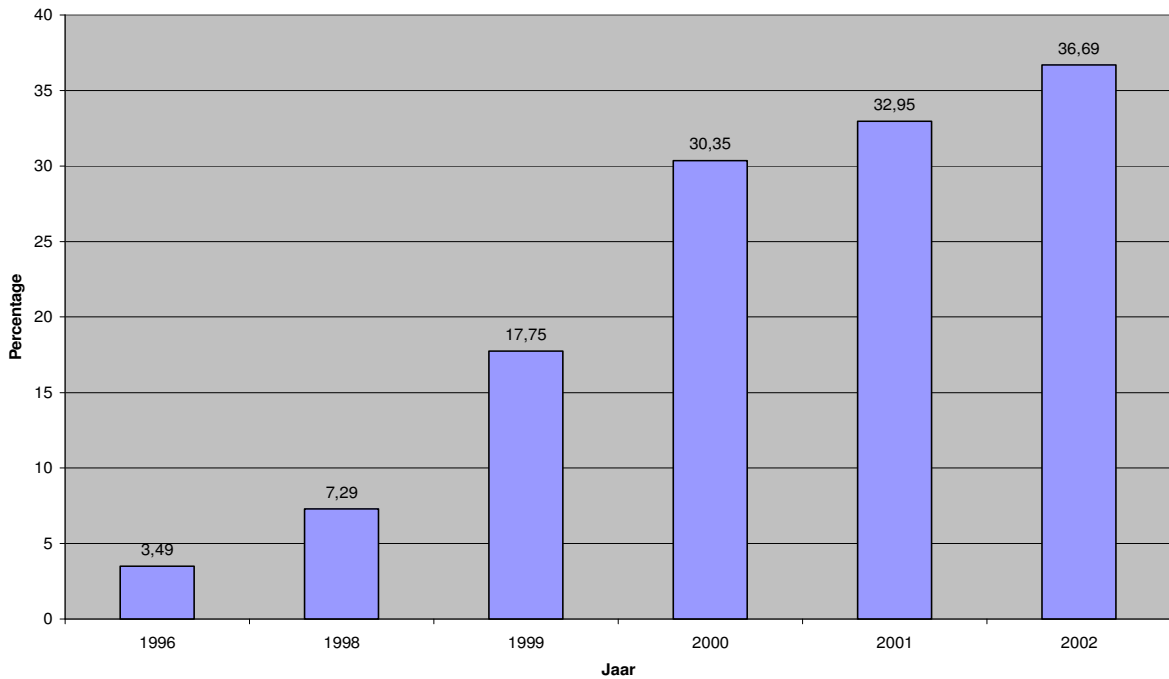
aantal dagen klanten- en leverancierskrediet. Het aantal dagen klantenkrediet neemt minder snel toe dan het aantal dagen leverancierskrediet.

Indien we de teller en noemer meer in detail bekijken, krijgen we een beter idee over de evolutie. De teller bestaat uit het omzetbaar kort, waaronder de voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen op minder dan of op 1 jaar, geldbeleggingen, liquide middelen en overlopende actiefrekeningen (Limère, 2000). BMG Belgium NV beschikt enkel in het jaar 2000 over voorraden en bestellingen in uitvoering. Aangezien dit bedrag miniem is, wordt hier niet verder op ingegaan. De evolutie van de handelsvorderingen werd hierboven reeds beschreven. Hoewel het omzetbaar kort in 2002 hoger ligt dan in 1996, is het bedrag aan geldbeleggingen en liquide middelen sterk afgenomen. Een verklaring is moeilijk te vinden omdat het een totaal bedrag is en er dus een wijziging kan zijn in de geldbeleggingen en/of de liquide middelen. Daartegenover staat een sterke toename van het aantal overige vorderingen en een hoger bedrag op de overlopende rekening. De noemer bestaat uit twee componenten, namelijk de schulden op minder dan 1 jaar en de overlopende passiefrekeningen. De schulden werden eerder al besproken. BMG Belgium NV heeft geen overlopende rekeningen aan de passiefzijde.

4.1.3.2 De evolutie van de solvabiliteit

De solvabiliteit is een tweede belangrijke ratio. De solvabiliteit meet of de onderneming voldoende beschermd is tegen risico's. Als een bedrijf verlies maakt, moet dit gedragen kunnen worden door voldoende eigen vermogen van de onderneming.

Grafiek 16: De evolutie van de solvabiliteit van BMG Belgium NV

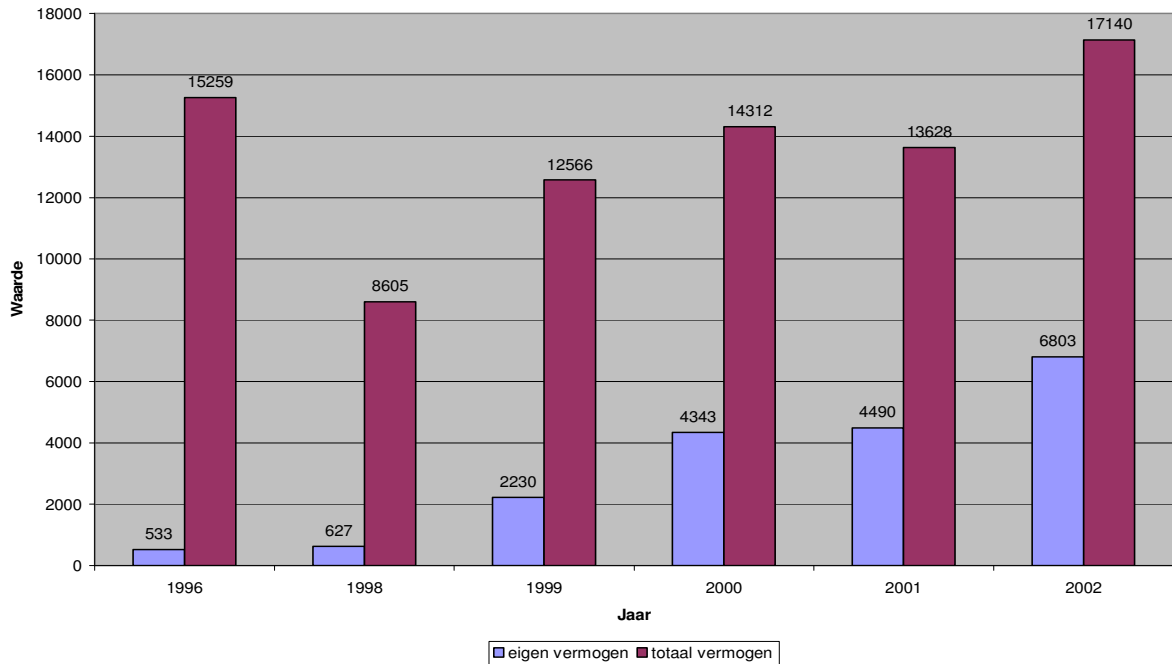


Bron: eigen verwerking

De solvabiliteit is uitgedrukt als een percentage en weergegeven in grafiek 16. De minimumnorm is 30 à 33%. De solvabiliteit is over de jaren heen gestegen. In 1996 was er een extreem lage solvabiliteit, namelijk 3,5%. Dit percentage ligt ver onder de minimumnorm. Dit geeft aan dat BMG Belgium NV in dat jaar niet beschermd was tegen risico's. In 2000 werd eindelijk de norm behaald. In 2002 bedraagt de ratio zelfs al 39,69%, wat een enorme stijging is ten opzichte van 1996. Dit is vooral het gevolg van een toename in het eigen vermogen in de jaren 1996-2002.

De solvabiliteit kan ook verklaard worden door zijn bestanddelen te ontleden. In de teller vinden we het eigen vermogen van de onderneming terug en de noemer bestaat uit het totale vermogen (Limère, 2000). Door middel van een grafiek kunnen we de evolutie van de bestanddelen nagaan (grafiek 17).

Grafiek 17: De verklaring van de solvabiliteit van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

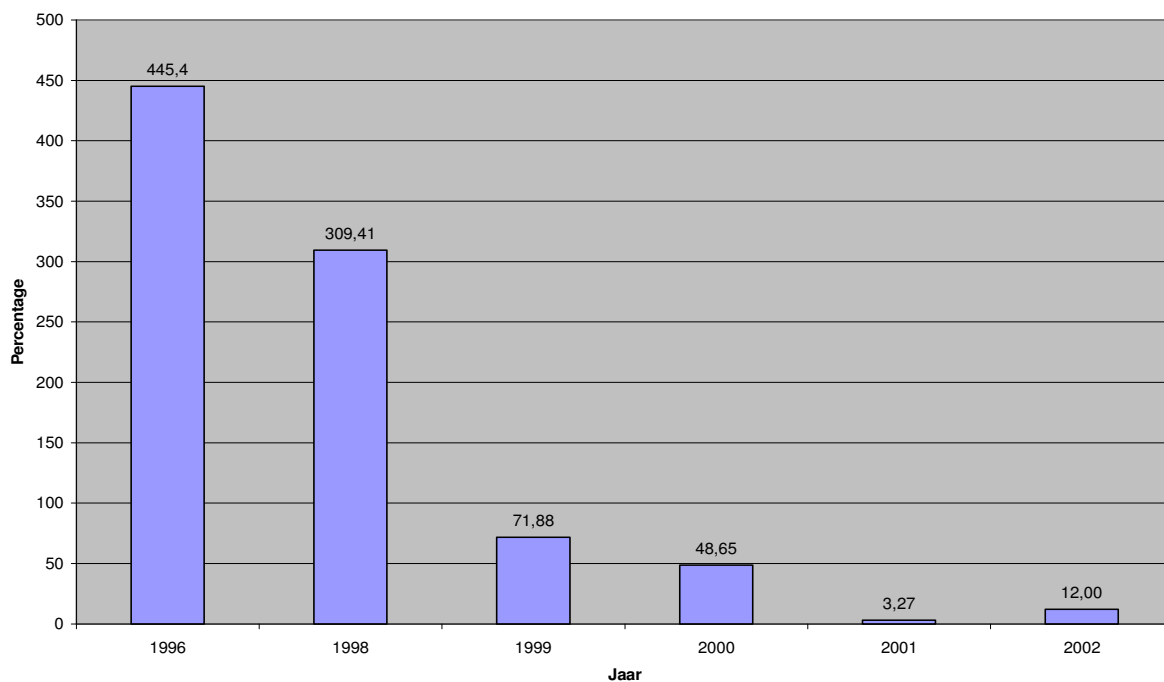
De solvabiliteit kent, net zoals de liquiditeit, een positieve evolutie. De solvabiliteit is meer dan verdubbeld in 1998 ten opzichte van 1996. Het eigen vermogen is in kleine mate toegenomen, maar de grootste wijziging is de daling van het totaal vermogen. Ook in 1999 vinden we stijging terug die meer dan het dubbele bedraagt. Hier merken we een sterke toename van zowel het eigen vermogen als het totaal vermogen. De stijging van het eigen vermogen is het gevolg van een toename van de reserves en/of de overgedragen winst. In 2000 blijft het eigen en totaal vermogen stijgen en blijft de solvabiliteit stijgen. Het totaal vermogen kent een kleine terugval in 2001, maar dit weerhoudt de stijging van de solvabiliteit niet. In 2002 vinden we zowel voor het eigen als het totaal vermogen een piek terug. Ten opzichte van 1996 is vooral het eigen vermogen sterk gestegen, wat de stijging van de solvabiliteit (van 3,49% tot 36,69%) verklaart. Het eigen vermogen neemt toe van 533 in 1996 naar 6.803 in 2002, terwijl het totaal vermogen slechts van 15.259 naar 17.140 stijgt. We kunnen dus stellen dat de toename in de reserves en/of de overgedragen winst ervoor gezorgd hebben dat de solvabiliteit de norm overschrijdt.

De solvabiliteit is dus enorm toegenomen. De redenen hiervoor kunnen we vinden indien we de verschillende componenten van de teller en noemer meer in detail bekijken. De teller bestaat uit het eigen vermogen, meer bepaald uit het kapitaal, uitgiftepremies, herwaarderingsmeerwaarden, reserves, overgedragen winst of overgedragen verlies en kapitaalsubsidies (Limère, 2000). Het kapitaal is tijdens de jaren 1996-2002 stabiel gebleven. Er werden geen kapitaalvermeerderingen of –verminderingen doorgevoerd. In de onderneming zijn geen uitgiftepremies of herwaarderingsmeerwaarden aanwezig. We vinden wel een post terug die de reserves, de overgedragen winst/het overgedragen verlies en andere elementen bevat. Deze post neemt in grote mate toe. Dit is waarschijnlijk te verklaren doordat de onderneming steeds winst maakt. De winst van het boekjaar kan enkele bestemmingen krijgen. Hier kunnen we veronderstellen dat men ofwel (een gedeelte van) de winst overdraagt of dat men (een gedeelte van) de winst incorporeert in de reserves. De noemer bestaat uit het totaal der passiva. Deze bestanddelen kwamen eerder al aan bod.

4.1.3.3 De evolutie van de rentabiliteit

De netto rentabiliteit meet de prestaties van de onderneming. Deze ratio omvat de winstgevendheid zoals de aandeelhouders deze ervaren in verhouding met hun inbreng (Limère, 2000). De rentabiliteit van BMG Belgium NV kent een enorme terugval. In 1996 bedraagt de rentabiliteitsratio 445,4%, wat enorm hoog is. Ook in 1998 vinden we een hoge rentabiliteit terug, namelijk 309,41%. Daarna gaat het snel bergaf. In 1999 is de rentabiliteit nog slechts ongeveer 70%. De ratio daalt verder in 2000 tot een niveau van 48,65%. Het absolute dieptepunt vinden we terug in 2001. De ratio bedraagt nog amper 3%. Er komt een klein herstel in 2002, de rentabiliteit stijgt opnieuw boven de 10%. De rentabiliteit van BMG Belgium NV is in de tijdsperiode 1996-2002 enorm teruggevallen. De winstgevendheid is dus gedaald. Aangezien het eigen vermogen risicokapitaal is en er dus een betere vergoeding verwacht wordt door de aandeelhouders, gaat het bedrijf moeilijkheden ondervinden om nieuwe aandeelhouders aan te trekken.

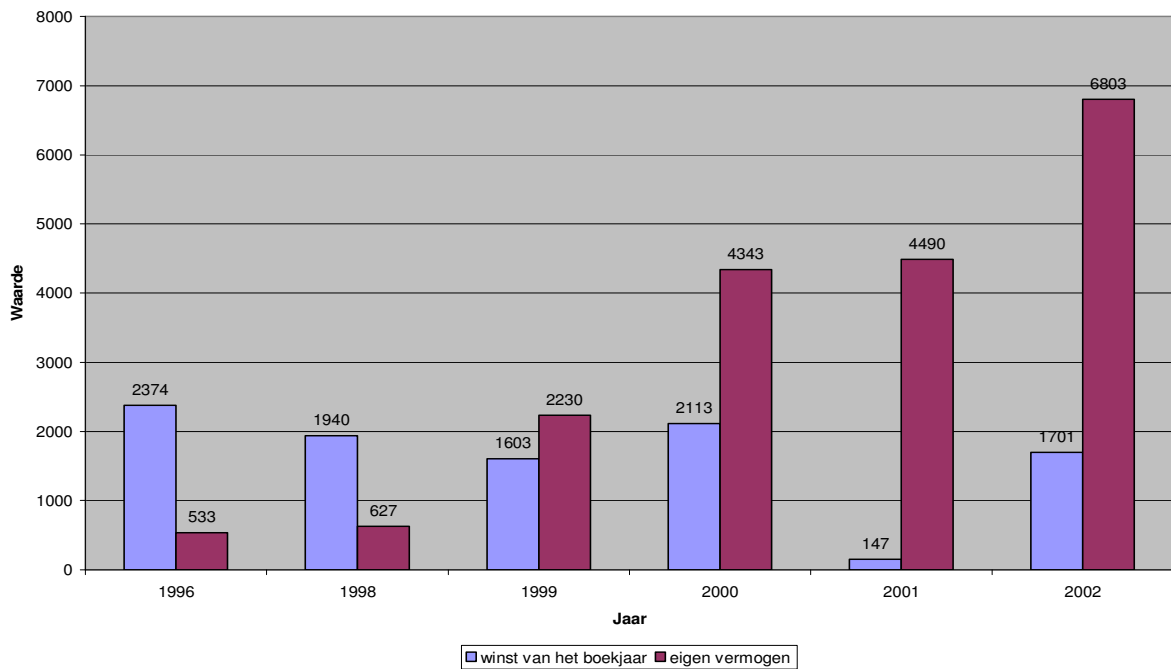
Grafiek 18: De evolutie van de rentabiliteit van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De netto rentabiliteit is, net zoals de liquiditeit en de solvabiliteit, een verhoudingsgetal. Indien we de teller en noemer grondiger bestuderen, kan de evolutie verklaard worden. De teller bestaat uit de winst of het verlies van het boekjaar. De noemer bevat het eigen vermogen (Limère, 2000). Grafiek 18 toont de evolutie van de rentabiliteit en de verschillende componenten vindt men terug in grafiek 19.

Grafiek 19: De verklaring van de rentabiliteit van BMG Belgium NV



Bron: eigen verwerking

In tegenstelling tot de liquiditeit en de solvabiliteit kent de rentabiliteit geen positieve evolutie. De daling in 1998 is nog niet drastisch. Deze daling is het gevolg van een dalende winst en een stijging van het eigen vermogen. De daling van de rentabiliteit in 1999 is veel drastischer. Dit is te wijten aan de enorme stijging van het eigen vermogen, terwijl de winst verder afneemt. In 2000 stijgt de winst opnieuw, doch blijft de rentabiliteit dalen. Dit is het gevolg van het eigen vermogen dat bijna verdubbeld is. In 2001 bevindt de rentabiliteit zich op een absoluut dieptepunt. Hij bedraagt amper 3,27%. Dit kan verklaard worden doordat de winst zich in datzelfde jaar ook op een dieptepunt bevindt, namelijk 147 tegenover 2.374 in 1996. De rentabiliteit kent een verbetering in 2002. De winst kent een sterkere stijging dan het eigen vermogen. We kunnen dus stellen dat het eigen vermogen elk jaar toeneemt, terwijl de winst in 2001 een grote terugval kent. Het eigen vermogen kan toch toenemen doordat de winst van het boekjaar nog positief is. Zo kan men toch nog een gedeelte van de winst overdragen of incorporeren in de reserves.

De teller bestaat dus uit winst of verlies van het boekjaar. Deze werd hierboven beschreven. De noemer bevat het eigen vermogen. Aangezien dit eerder bij de solvabiliteit beschreven werd, wordt er hier niet verder meer op ingegaan.

4.1.4 Samenvatting BMG Belgium NV

Om te besluiten, wordt er een klein overzicht gegeven van de belangrijkste feiten in verband met BMG Belgium NV. Eerst werd gekeken naar de evolutie van de bedrijfswinst. De bedrijfswinst is over de verschillende jaren heen gedaald. In 2001 werd er zelfs verlies gemaakt. In 2002 herstelde de situatie zich, maar het niveau van 1996 wordt niet meer gehaald. Hier kunnen we dus wel degelijk een negatieve invloed van piraterij onderscheiden. Om de evolutie van de winst beter te verklaren, werd er ook naar de bedrijfsopbrengsten en –kosten gekeken. De evolutie van de bedrijfsopbrengsten verloopt gelijkaardig. In geen enkel jaar wordt een niveau behaald zoals in 1996. Dit is ook zo bij de bedrijfskosten. In 2001 zien we dan ook dat het kostenniveau hoger ligt ten opzichte van het opbrengstenniveau; het gevolg is dan ook het verlies dat waargenomen wordt. Daarnaast werd ook de evolutie van het aandeel in de hitlijsten bekeken. Opvallend was de daling van het aandeel in de albummarkt in 1999 en een stijging van het aandeel op de single- en compilatiemarkt. In de jaren 2000 en 2001 vinden we een daling terug op alle vlakken. Ten slotte werd de evolutie van de bedrijfswinst vergeleken met de algemene conjunctuurgegevens. We kunnen besluiten dat de conjunctuurtrend niet volledig weerspiegeld is in de evolutie van de bedrijfswinst.

De evolutie van de handelsvorderingen verloopt in dezelfde trend als deze van de bedrijfswinst. Na 1996 wordt in geen enkel jaar meer hetzelfde niveau gehaald. Enkel in 1999 vinden we een lichte stijging terug van het aantal vorderingen. Indien we het aantal dagen klantenkrediet bekijken, vinden we ook in 1999 een hoog aantal dagen terug. Buiten het jaar 1999 zijn er geen opvallende wijzigingen in de klantenpolitiek. Ook bij de schulden vinden we een negatieve evolutie terug. Het schuldenaantal in de jaren 1998-2002 ligt

onder het aantal van 1996. Nochtans is het aantal dagen leverancierskrediet over de jaren heen gestegen. We vinden een piek terug in 2002 met 133 dagen betalingsuitstel. Dit is een lange periode, zeker vergeleken met het aantal dagen klantenkrediet dat slechts 78 dagen bedraagt. Hier is dus geen sprake van een 'matching'. Wel kunnen we stellen dat het erger zou zijn indien de onderneming sneller zijn schulden zou moeten betalen dan dat zij het geld ontvangen van hun klanten.

Ten slotte werden de ratio's bestudeerd. De liquiditeitsratio heeft door de jaren heen een positieve evolutie meegemaakt. De norm werd altijd al overschreden, maar in 2002 vinden we een piek terug van 2,05. Dit is vooral het gevolg van een stijging van het omzetbaar op korte termijn en een daling van het opeisbaar op korte termijn, vergeleken met 1996. De solvabiliteit was in de eerste jaren onvoldoende groot, maar vanaf 2000 werd de norm van 30% overschreden. Dit is te wijten aan de enorme stijging van het eigen vermogen ten opzichte van het referentiejaar. Als laatste ratio werd de rentabiliteit bestudeerd. In tegenstelling tot de andere ratio's kent deze ratio een negatieve evolutie. De rentabiliteit is enorm gedaald over de jaren heen. Dit is vooral te wijten aan een lagere winst van het boekjaar en een groter eigen vermogen in vergelijking met 1996.

Hoewel BMG Belgium NV een negatief effect ondervindt van piraterij, zal de onderneming dus niet in betalingsmoeilijkheden komen. Dit negatief effect is zichtbaar in de evolutie van de bedrijfswinst en de rentabiliteit. Om het negatief effect te beperken, heeft men getracht de bedrijfskosten te verminderen. Daarnaast heeft men het aantal dagen klantenkrediet verhoogd, waarschijnlijk om de klanten te kunnen behouden. Hiermee samenhangend nam ook het aantal dagen leverancierskrediet in sterkere mate toe.

4.2 BMG Universal Music Publishing

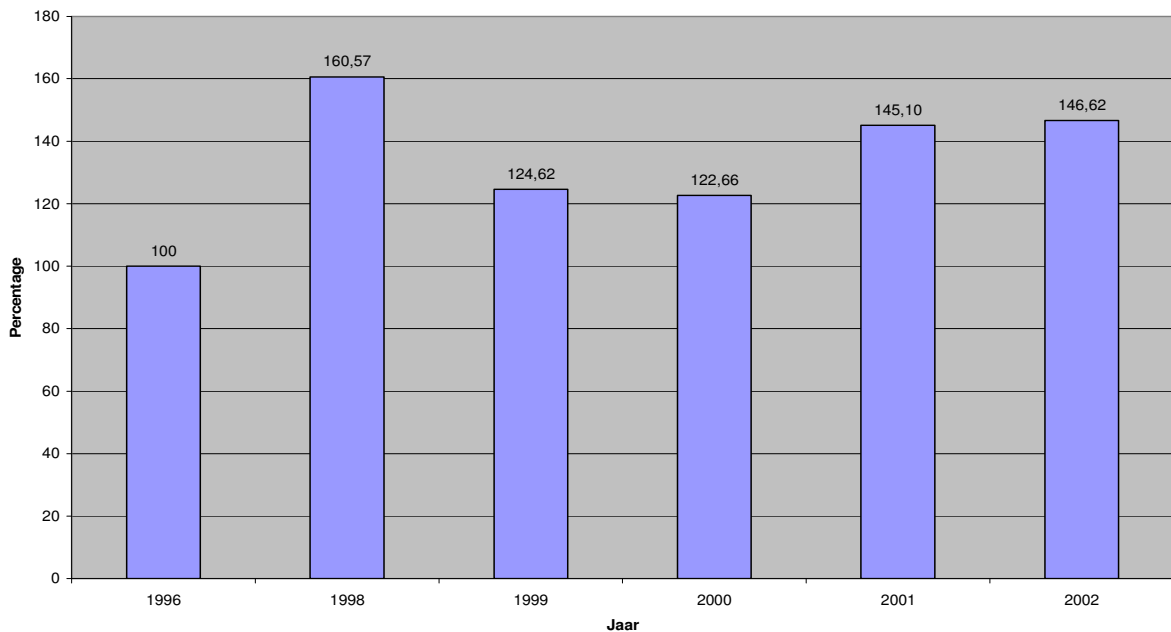
Net zoals bij BMG Belgium NV ontbreekt de jaarrekening van het jaar 1997 en komt dus niet in de analyse voor.

BMG Universal Music Publishing behoort tot dezelfde groep als BMG Belgium NV. Deze groep werd besproken bij BMG Belgium NV.

4.2.1 Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?

Om na te gaan of piraterij een effect heeft op BMG Universal Music Publishing, wordt de bedrijfswinst nader bekeken.

Grafiek 20: De evolutie van de bedrijfswinst van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

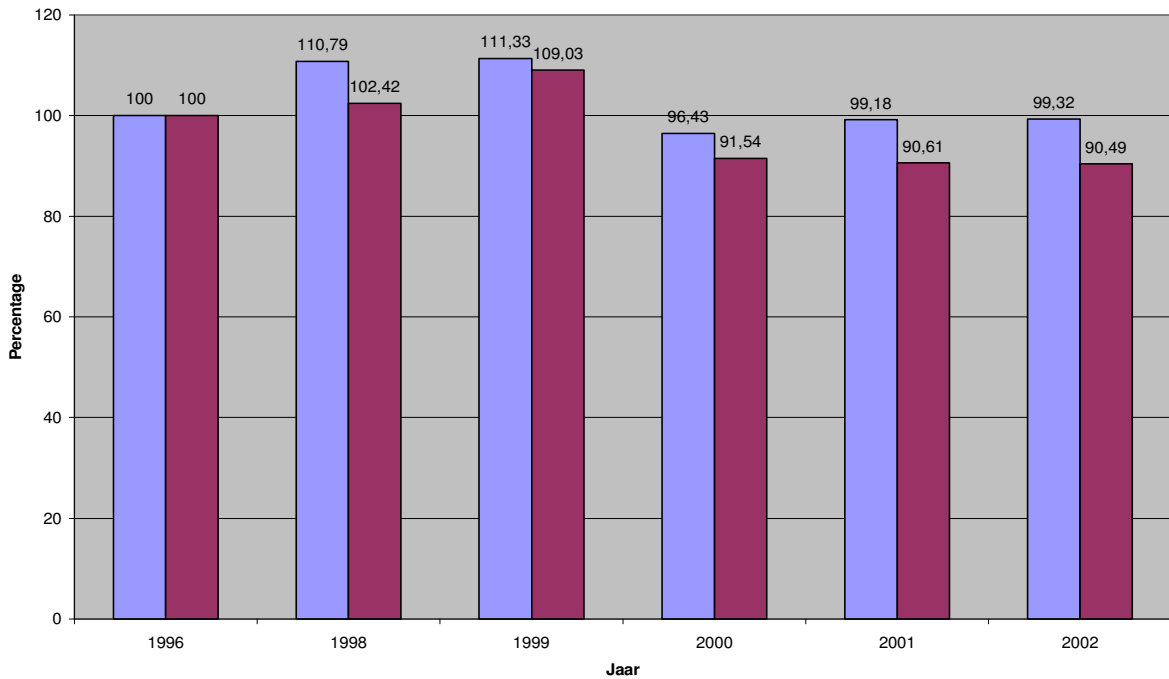
Grafiek 20 toont dat de bedrijfswinst in de jaren na 1996 steeds hoger lag dan in 1996. De winst bedraagt in 1998 60% meer in vergelijking met het referentiejaar 1996. Dit is een enorme stijging en er kan dus niet gesteld worden dat er een negatief effect van piraterij zichtbaar was. In 1999 daalt de winst terug ten opzichte van 1998, maar blijft toch met circa 24% hoger liggen ten opzichte van 1996. Het jaar 2000 toont geen grote wijziging. In 2001 en 2002 stijgt de winst opnieuw tot ongeveer 150%. Dit is in tegenstelling met de

wereldwijde daling van de muziekverkoop van 9,20% in waarde, zoals in hoofdstuk 2 aan bod kwam. Er is dus in het algemeen geen negatief effect zichtbaar, buiten de kleine terugval in 1999 en 2000. Er moet rekening gehouden worden met het feit dat BMG Universal Music Publishing een muziekuitgeverij is en dus slechts een indirecte invloed ondervindt van een lagere cd-verkoop. Volgens Dhr. Heymans is deze stijging in de bedrijfswinst enkel te wijten aan de toename van concerten.

4.2.1.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en –kosten

Om de evolutie van de bedrijfswinst beter te begrijpen, worden ook de bedrijfsopbrengsten en –kosten bekeken. Deze evolutie wordt weergegeven in grafiek 21. De bedrijfsopbrengsten liggen in 1998 en 1999 ongeveer 10% hoger in vergelijking met 1996. Vanaf 2000 dalen de bedrijfsopbrengsten echter onder het niveau van 1996. Zo bedragen de opbrengsten in 2000 nog maar 96,43%. In vergelijking met het jaar 1999 is dit een sterke achteruitgang. In de jaren 2001 en 2002 nemen de bedrijfsopbrengsten opnieuw toe, maar ze bereiken het niveau van 1996 niet meer.

Grafiek 21: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

De bedrijfskosten evolueren in dezelfde richting als de bedrijfsopbrengsten, alleen de sterkte van de evolutie verschilt. In 1998 liggen de kosten ongeveer 2% hoger ten opzichte van 1996. In 1999 bedraagt dit verschil al bijna 10%. Vanaf 2000 dalen ook de bedrijfskosten onder het niveau van 1996. Zo bedragen de kosten nog maar 91,54% in 2000. Dit aantal daalt verder tot 90% in de twee volgende jaren.

Doordat de bedrijfsopbrengsten in 1998 veel sterker zijn toegenomen dan de bedrijfskosten ten opzichte van 1996, stijgt de bedrijfswinst dan ook met maar liefst 60%. De opbrengsten zijn elk jaar sterker gestegen dan de kosten, wat er toe leidt dat de bedrijfswinst steeds boven het niveau van 1996 blijft. BMG Universal Music Publishing kende een topjaar in 1998 en kende later een lichte terugval.

4.2.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten

De verklaring van de omzet aan de hand van het aandeel in de lijsten van de meest verkochte singles/albums werd, zoals eerder al gesteld, bij BMG Belgium NV besproken.

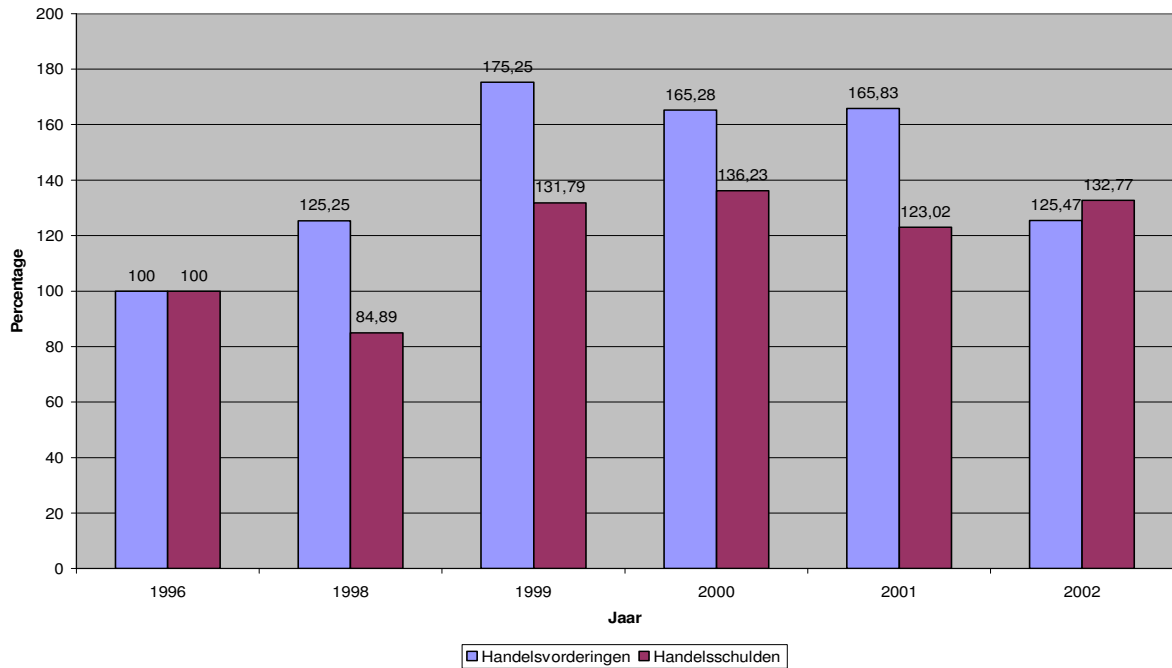
4.2.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

We kunnen de evolutie van de bedrijfswinst vergelijken met de algemene evolutie van de conjunctuur. De omzet is sterk toegenomen in 1998 en ook de conjunctuur kent in dat jaar een minder erge terugval. In 1999 valt de conjunctuur terug, diezelfde beweging vinden we ook terug bij de bedrijfswinst. Vanaf 2000 verloopt de evolutie niet meer in dezelfde mate. Terwijl de bedrijfswinst gestadig toeneemt, gaat de conjunctuur achteruit. Ook bij BMG Universal Music Publishing wordt de algemene evolutie niet weerspiegeld.

4.2.2 Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?

De wijziging in het aantal handelsvorderingen en –schulden maken het beeld van de evolutie van BMG Universal Music Publishing duidelijker en worden weergegeven in grafiek 22.

Grafiek 22: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

De handelsvorderingen bedragen in 1998 ongeveer 25% meer ten opzichte van 1996. Het aantal handelsvorderingen bereikt een hoogtepunt in 1999, namelijk 175,25%. Het jaar later bedragen de vorderingen nog 165,28%. Dit is nog steeds hoog in vergelijking met 1996. Ook in 2001 schommelen de vorderingen nog rond dit percentage. In 2002 verminderen ze en komen ze tot op 25,47% van het niveau in 1996.

De schulden geven ons een beeld over de politiek die BMG Universal Music Publishing voert ten opzichte van haar leveranciers. In 1998 lagen de schulden ongeveer 15% lager in vergelijking met het referentiejaar. Vanaf 1998 liggen de schulden steeds hoger dan in 1996. Ze bedragen circa 30% meer in 1999. Het aantal schulden stijgt nog meer in 2000, namelijk tot 136,23%. Er is een kleine terugval in 2001, het schuldenniveau ligt dan 23% hoger dan in 1996. Deze terugval wordt gedeeltelijk weggewerkt in het volgende jaar, maar het aantal vorderingen blijft toch onder het niveau van 2000.

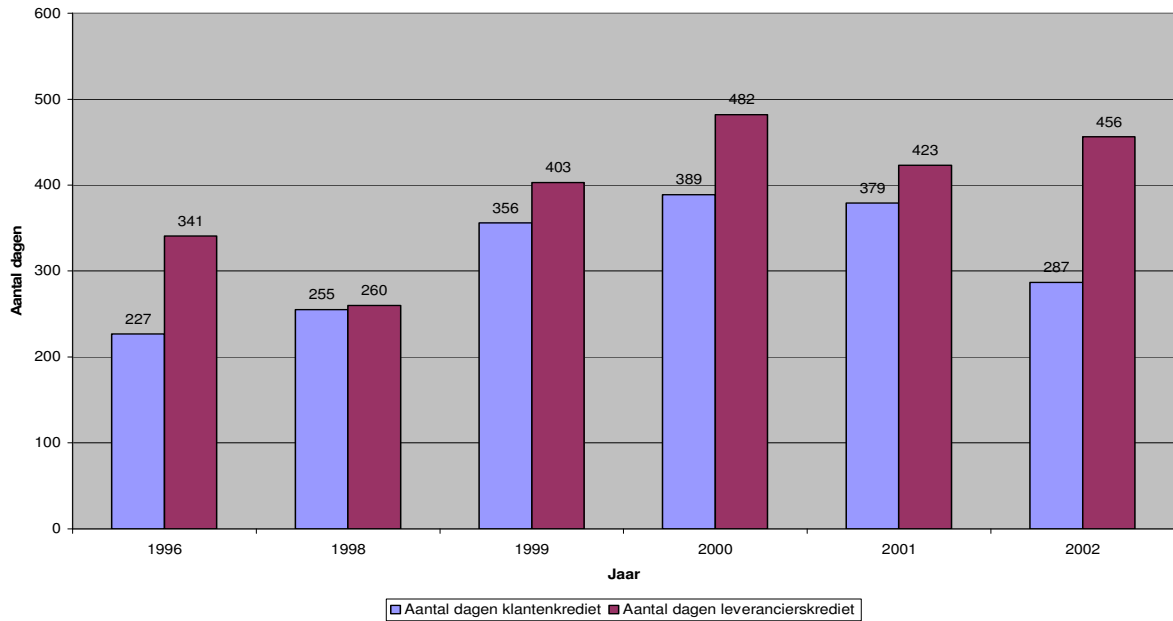
4.2.2.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet

Het aantal handelsvorderingen kan gestegen zijn door een omzetstijging of doordat de klanten minder snel betalen. Dit laatste kan nagegaan worden aan de hand van de ratio 'aantal dagen klantenkrediet'. Het is wel opmerkelijk dat dit aantal dagen vrij hoog ligt. In 1996 betalen de klanten na 227 dagen en in 1998 na 255 dagen. Het aantal handelsvorderingen steeg sneller dan de omzet in 1998, vergeleken met 1996, wat er toe leidt dat het aantal dagen klantenkrediet is toegenomen. In 1999 bedraagt het klantenkrediet 356 dagen wat een enorme stijging is. De omzet is niet sterk gewijzigd wat ervoor zorgt dat het aantal handelsvorderingen spectaculair stijgt tot circa 175%. In 2000 neemt het aantal dagen klantenkrediet nog toe tot 389 dagen. De omzet daalt sneller dan de handelsvorderingen, vandaar het hogere aantal dagen krediet. In 2001 daalt dit aantal opnieuw tot 379 dagen. Daarna is er een enorme terugval tot 287 dagen in 2002, wat logisch is aangezien het aantal handelsvorderingen ook terugvalt. De reden waarom het aantal dagen klantenkrediet zo hoog ligt, is te vinden in het feit dat de auteursrechten niet constant betaald worden. Men kan kiezen om jaarlijks dit recht te betalen. Hierop wordt verder ingegaan in hoofdstuk 5.

Het aantal dagen leverancierskrediet geeft de verhouding weer tussen de handelsschulden en de inkopen. Net zoals bij het aantal dagen klantenkrediet, is het opmerkelijk dat het aantal dagen leverancierskrediet heel hoog ligt. Dit kan erop wijzen dat men de schulden pas na een lange tijd hoeft te betalen of dat men door moeilijkheden niet eerder kan betalen. In 1996 bedroeg het aantal dagen leverancierskrediet 341 dagen en in 1998 viel dit terug tot 260 dagen. Dit verklaart de daling in het aantal handelsschulden. Vanaf 1999 wordt het betalingsuitstel lang. In 1999 bedraagt dit 403 dagen wat een enorme stijging is ten opzichte van vorig jaar. Dit weerspiegelt zich in het hoger aantal schulden. Het hoogtepunt vinden we terug in 2000, met 482 dagen krediet wat enorm lang is. Het verschil in schulden is niet zo groot waardoor het aantal inkopen gedaald moet zijn. In 2001 geniet

BMG Universal Music Publishing van een korter krediet, namelijk 423 dagen, maar in 2002 betaalt men de leveranciers gemiddeld na 456 dagen.

Grafiek 23: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

Indien de vorderingen en schulden op elkaar afgestemd zijn, gaat men geen problemen ondervinden bij de korte-termijn betalingsverplichtingen. Grafiek 23 geeft de evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet weer. Bij BMG Universal Music Publishing vindt enkel in het jaar 1999 een matching plaats. De klanten betalen na 255 dagen en de onderneming betaalt haar leveranciers na 260 dagen. In de andere jaren betalen de klanten sneller dan dat de onderneming moet betalen, maar er zit een groot verschil tussen wat het aantal dagen betreft. Zo bedraagt het aantal dagen klantenkrediet in 2002 287 dagen, terwijl het aantal dagen leverancierskrediet 456 dagen bedraagt. Naar de toekomst toe is het aan te raden het aantal vorderingen en schulden beter op elkaar af te stemmen.

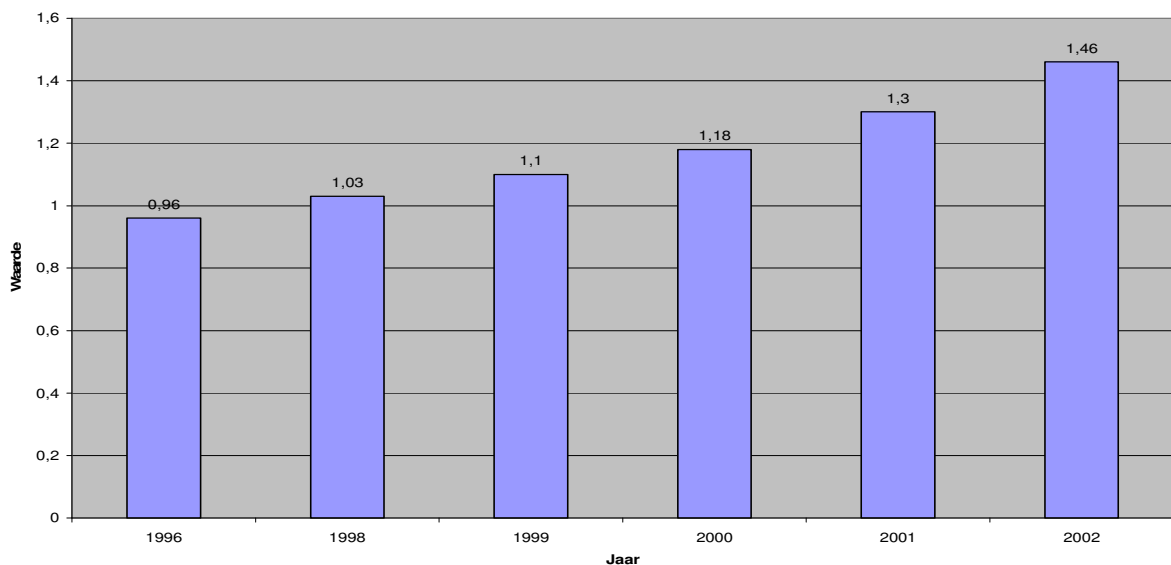
4.2.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van BMG Universal Music Publishing?

Aan de hand van de ratio's kan het beeld van BMG Universal Music Publishing vervolledigd worden.

4.2.3.1 De evolutie van de liquiditeit

Uit het vorige deel is gebleken dat het aantal dagen klantenkrediet steeds onder het aantal dagen leverancierskrediet blijft. Dit zou positief moeten zijn om aan de korte-termijn betalingsverplichtingen te voldoen. Dit wordt weergegeven door de ratio liquiditeit. Als de liquiditeit groter is dan 1, kan de onderneming aan haar korte-termijn verplichtingen voldoen. De evolutie van de liquiditeit wordt afgebeeld in grafiek 24.

Grafiek 24: De evolutie van de liquiditeit van BMG Universal Music Publishing



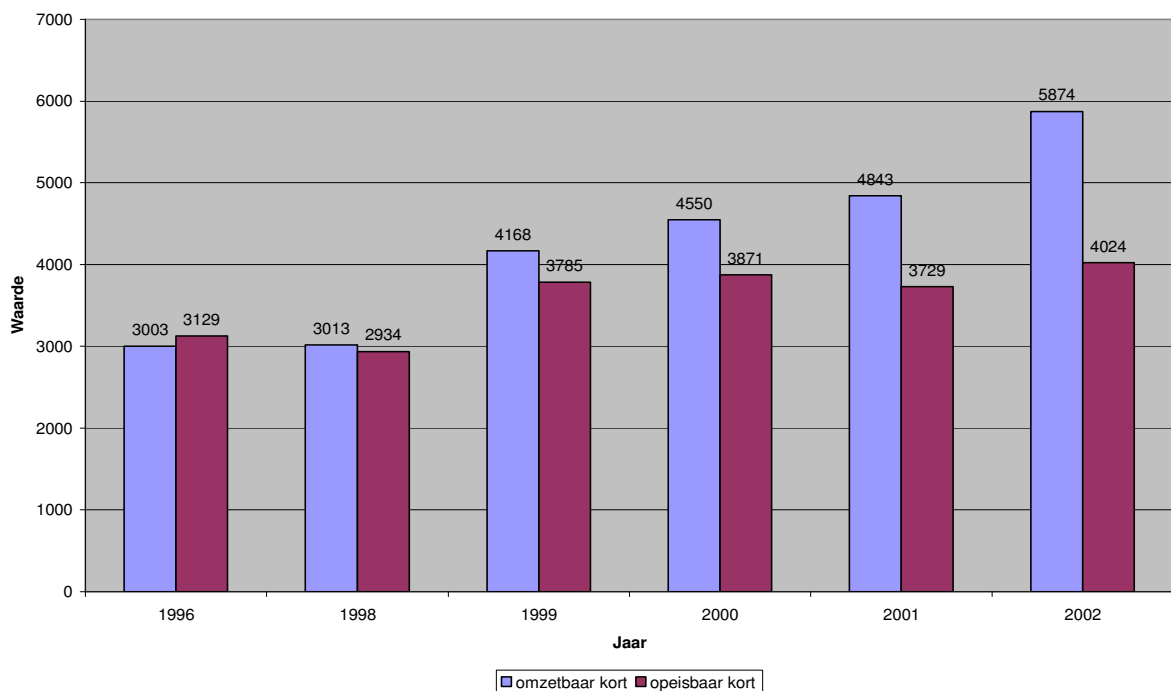
Bron: eigen verwerking

De liquiditeit is elk jaar toegenomen. In 1996 lag de liquiditeit met 0,96 net onder de norm. In 1998 stijgt de liquiditeit net boven de norm uit. In 1999 bedraagt de liquiditeit 1,1 en deze stijging zet zich verder in de volgende jaren. In 2002 vinden we dan een liquiditeit

van 1,46 terug, wat zeer positief is. De onderneming heeft dus geen moeilijkheden om aan de korte termijn betalingsverplichting te voldoen. Aangezien de onderneming een liquiditeit groter dan 1 heeft, is het netto-bedrijfskapitaal ook positief. Dit wil zeggen dat BMG Universal Music Publishing haar vastliggend actief uitsluitend financiert met eigen vermogen en lange termijn schulden.

De liquiditeit is een verhoudingsgetal dat wordt berekend door het omzetbaar kort te delen door het opeisbaar kort (Limère, 2000). De evolutie van deze bestanddelen wordt in grafiek 25 weergegeven. Door de bestanddelen te bestuderen, komen we te weten welk bestanddeel verantwoordelijk is voor de evolutie van de liquiditeit.

Grafiek 25: De verklaring van de liquiditeit van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

De liquiditeit neemt elk jaar toe. De toename in 1998, in vergelijking met 1996, is te wijten aan een lichte stijging van het omzetbaar kort en een sterkere daling van het opeisbaar kort. In 1999 nemen zowel de vlottende activa als passiva toe, maar de vlottende activa nemen in sterkere mate toe. Ook in 2000 evolueren de bestanddelen in dezelfde richting. In

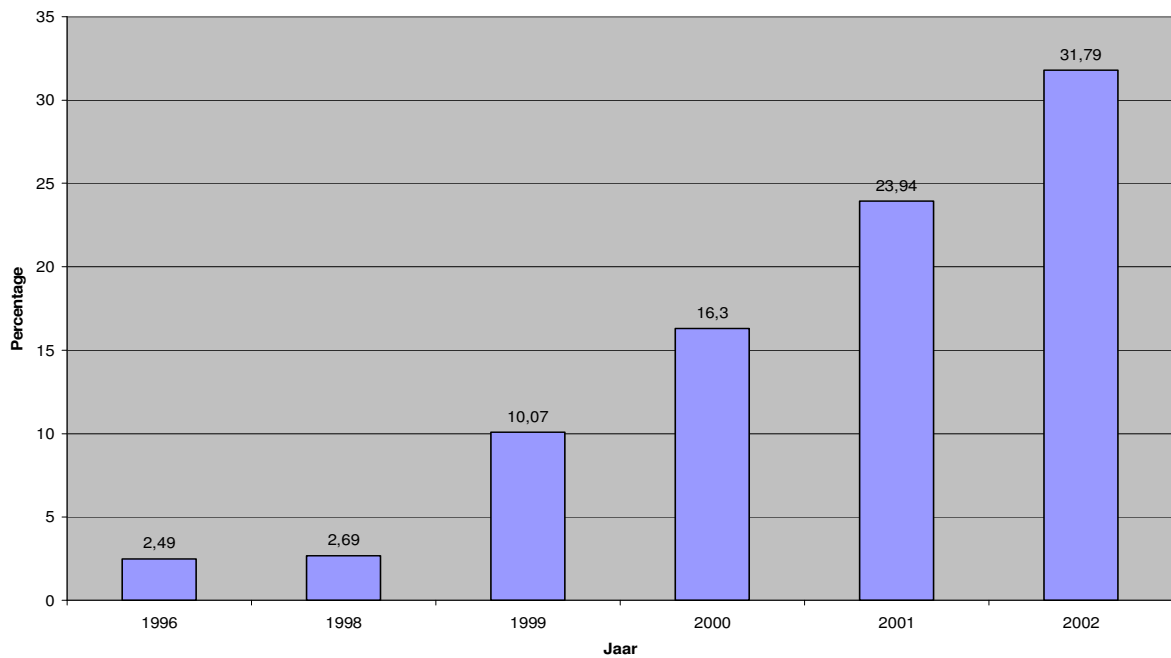
2001 vinden we dan een kentering. Het omzetbaar kort blijft stijgen, maar het opeisbaar kort daalt. Daardoor stijgt ook de ratio liquiditeit iets sterker. In 2002 vinden we, net zoals bij BMG Belgium NV, een piek terug wat betreft het omzetbaar kort. Ook het opeisbaar kort kent een piek. Dit resulteert eveneens in een piek met betrekking tot de liquiditeit. We kunnen concluderen dat het omzetbaar kort sterker toegenomen is dan het opeisbaar kort over de jaren 1996-2002.

De liquiditeit neemt gestadig toe. De evolutie wordt meer in detail bekeken door de teller en noemer te ontleden. Zoals eerder gesteld, bestaat de teller uit het omzetbaar kort. Dit bestaat uit de voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen op minder dan of gelijk aan 1 jaar, geldbeleggingen, liquide middelen en overlopende actiefrekeningen (Limère, 2000). BMG Universal Music Publishing heeft geen voorraden en bestellingen in uitvoering. De balanspost van de vorderingen op korte termijn werden eerder besproken. Het bedrag aan geldbeleggingen en liquide middelen is sterk afgenomen. Daarentegen is het bedrag aan overlopende actiefrekeningen en overige vorderingen sterk toegenomen. Doordat ook het bedrag aan vorderingen gestegen is, is de teller in het algemeen toegenomen. Naast de teller, kan ook de noemer ontleed worden. De noemer bestaat uit het opeisbaar kort, meer bepaald de schulden op minder dan of op 1 jaar en de overlopende passiefrekeningen. De schulden werden eerder al in detail besproken. Net zoals BMG Belgium NV heeft BMG Universal Music Publishing geen overlopende passiefrekeningen.

4.2.3.2 De evolutie van de solvabiliteit

Uit de bespreking van de liquiditeit is gebleken dat het netto-bedrijfskapitaal positief is. Er is dus voldoende eigen vermogen aanwezig om ook een deel van het vastliggend actief te financieren. Om te weten of dit eigen vermogen voldoende is om mogelijke verliezen op te vangen, wordt de ratio solvabiliteit bekeken. Grafiek 26 toont de evolutie van de solvabiliteit.

Grafiek 26: De evolutie van de solvabiliteit van BMG Universal Music Publishing

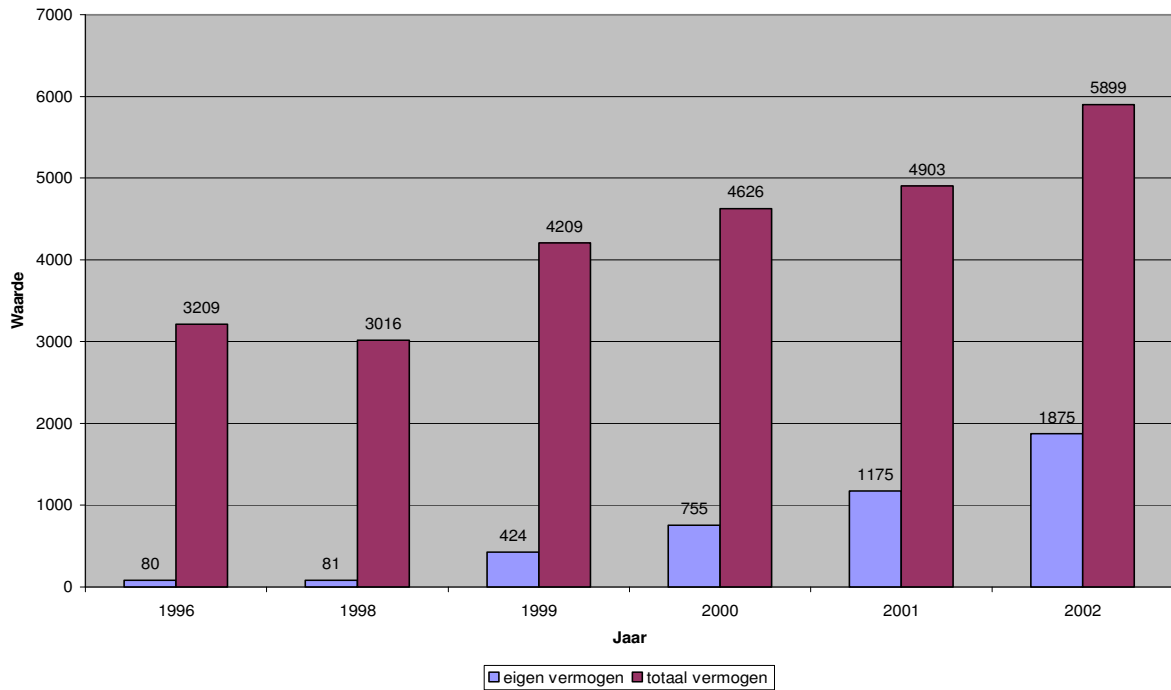


Bron: eigen verwerking

De minimumnorm voor een goede solvabiliteit is 30 à 33%. Deze norm wordt in 1996 absoluut niet behaald. We vinden amper een solvabiliteit van 2,49% terug. Ook in 1998 blijft deze ratio laag. De eerste grote sprong vooruit vinden we in 1999, waarbij een solvabiliteit van 10,07% wordt behaald. Ook in de volgende jaren worden er grote sprongen vooruit gemaakt. Zo eindigt men met een solvabiliteit van 31,79% in 2002 en men haalt dan ook uiteindelijk de norm.

Net zoals de liquiditeit kunnen we de solvabiliteit opsplitsen in de teller en noemer. In de teller bevindt zich het eigen vermogen en de noemer bevat het totaal vermogen (Limère, 2000). De evolutie van de teller en noemer wordt weergegeven in grafiek 27.

Grafiek 27: De verklaring van de solvabiliteit van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

De solvabiliteit kent een positieve evolutie. De solvabiliteit stijgt van 2,49% in 1998 naar 2,69% in 1999. Dit is geen grote stijging. Het eigen vermogen blijft ongeveer constant, terwijl het totaal vermogen afneemt. In 1999 stijgt zowel het eigen als het totaal vermogen. Aangezien BMG Universal Music Publishing geen kapitaalverhoging heeft doorgevoerd, is de stijging van het eigen vermogen te wijten aan toenemende reserves en/of overgedragen winst. In de volgende jaren blijft het eigen en het totaal vermogen toenemen, maar in de mate dat de verhouding tussen beide ook toeneemt. In 2002 vinden we een piek terug, die we ook in de ratio solvabiliteit terugvinden. De solvabiliteit is gestegen van 2,49% in 1996 tot 31,79% in 2002. Deze stijging is grotendeels te wijten aan de sterke toename van het eigen vermogen.

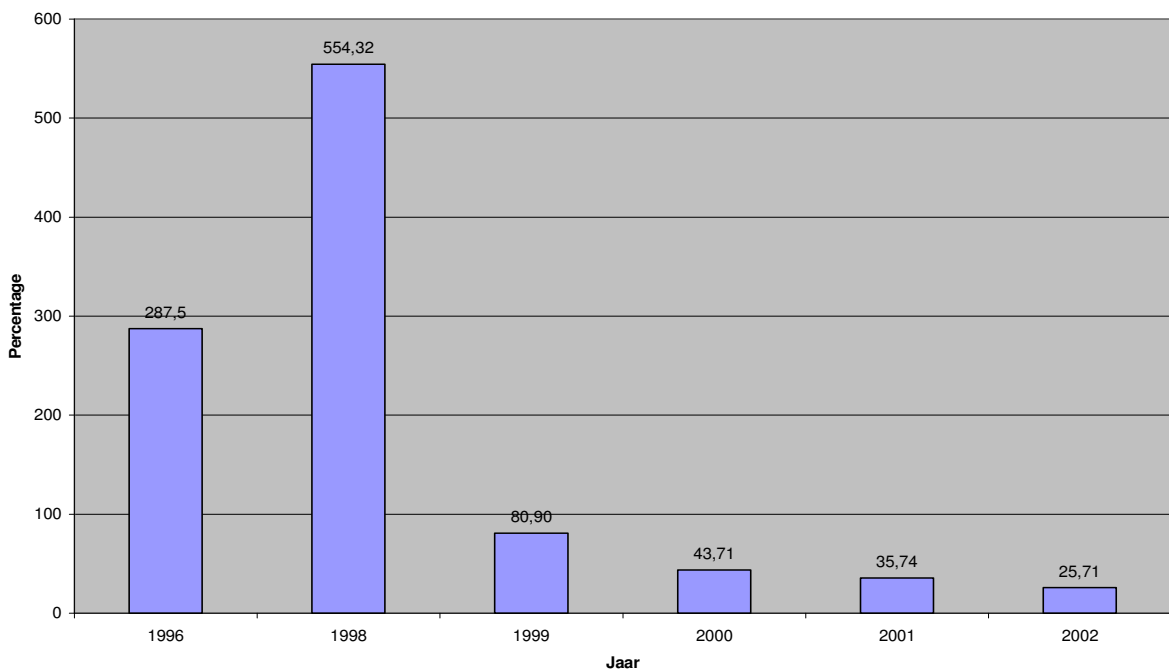
De evolutie van de solvabiliteit werd geanalyseerd aan de hand van de teller en noemer die het verhoudingsgetal uitmaakt. Er kan ook naar de verschillende componenten van de teller en noemer gekeken worden. De teller bevat het eigen vermogen en bestaat uit het kapitaal, uitgiftepremies, herwaarderingsmeerwaarden, reserves, overgedragen winst/overgedragen

verlies en kapitaalsubsidies (Limère, 2000). Gedurende de jaren 1996-2002 zijn er geen kapitaalwijzigingen doorgevoerd. De enige component die verder nog aanwezig is, zijn de reserves en het overgedragen verlies/de overgedragen winst. Deze component kent een sterke stijging. Dit is te wijten aan een eveneens sterke stijging van de winst van het boekjaar. Deze winst wordt waarschijnlijk overgedragen naar het volgend boekjaar of wordt geïncorporeerd in de reserves. De noemer bevat het totaal vermogen. Hierbij is het vooral de sterke stijging van het eigen vermogen dat ervoor zorgt dat het totaal vermogen bijna verdubbeld is.

4.2.3.3 De evolutie van de rentabiliteit

De rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting geeft een beeld over de winstgevendheid uit het oogpunt van de aandeelhouders. Grafiek 28 laat de evolutie van de rentabiliteit zien.

Grafiek 28: De evolutie van de rentabiliteit van BMG Universal Music Publishing

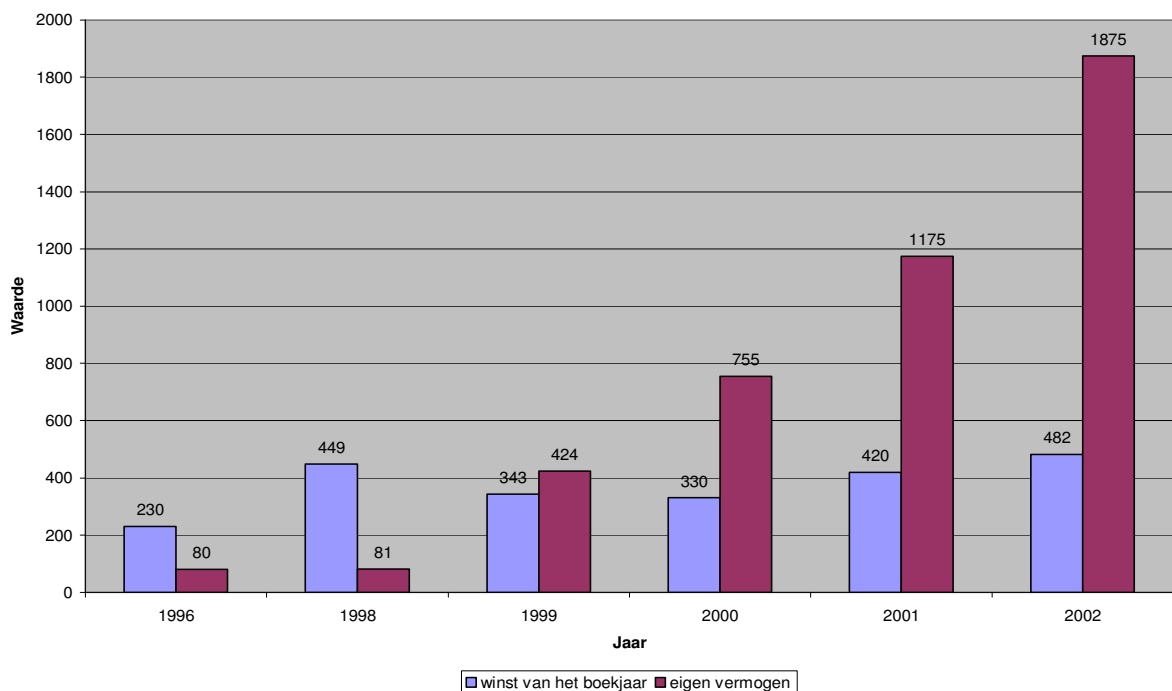


Bron: eigen verwerking

Net zoals bij BMG Belgium NV, is de rentabiliteit sterk achteruitgegaan bij BMG Universal Music Publishing. De rentabiliteit bedraagt 287,5% in 1996. De rentabiliteitsratio neemt toe tot 554,32% in 1998. Daarna daalt de rentabiliteit drastisch. In 1999 is de rentabiliteit nog ongeveer 80%. Het volgende jaar is de rentabiliteit bij benadering gehalveerd. In 2001 ligt de rentabiliteit op een niveau van 35,74%. De rentabiliteit blijft ook in 2002 verder dalen, tot 25,71%. De evolutie van de rentabiliteit is niet positief. Er is een sterke terugval en men zal maatregelen moeten nemen om ervoor te zorgen dat de rentabiliteit niet verder daalt. De aandeelhouders verwachten namelijk een vergoeding die hoger ligt dan de vergoeding voor vastrentende beleggingen.

De rentabiliteit drukt de verhouding uit tussen de winst of het verlies van het boekjaar en het eigen vermogen (Limère, 2000). Deze twee componenten kunnen we tegenover elkaar plaatsen in grafiek 29.

Grafiek 29: De verklaring van de rentabiliteit van BMG Universal Music Publishing



Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit kent geen eenzijdige evolutie. De ratio is in 1998 sterk toegenomen in verhouding met 1996. Dit is volledig te verklaren door de toename van de winst van het boekjaar. In 1999 stijgt het eigen vermogen boven de winst van het boekjaar uit, wat ervoor zorgt dat de rentabiliteit enorm terugvalt. In 2000 blijft de winst dalen, terwijl het eigen vermogen toeneemt. In 2001 herstelt de winst, maar deze herstelling is niet voldoende om de stijging in het eigen vermogen op te vangen. De rentabiliteit blijft dalen. In 2002 bereikt het eigen vermogen een hoogtepunt, maar door de geringe stijging van de winst zorgt dit ervoor dat de rentabiliteit een dieptepunt haalt. De rentabiliteit is sterk afgenomen in de jaren 1996-2002. Dit was vooral te wijten aan de enorme stijging van het eigen vermogen.

De ratio van de rentabiliteit wordt berekend door de winst (het verlies) van het boekjaar te delen door het eigen vermogen. Bij de bespreking van de solvabiliteit was reeds duidelijk dat het vooral de stijging van de overgedragen winst en/of reserves was die ervoor zorgde dat het eigen vermogen toenam.

4.2.4 Samenvatting van BMG Music Publishing

Om een beter overzicht te verkrijgen, worden de gegevens over BMG Music Publishing samengevat. Eerst werd de evolutie van de bedrijfswinst in kaart gebracht. De bedrijfswinst kent een positieve evolutie. Het niveau van de winst ligt in alle volgende jaren hoger dan het referentiejaar 1996. Er wordt een piek in 1998 bereikt. Indien we de bedrijfswinst meer in detail bekijken, kunnen we de opdeling maken in bedrijfsopbrengsten en –kosten. De omzet ligt in de jaren 1998 en 1999 boven de omzet van 1996, maar in de volgende jaren wordt het niveau van 1996 niet langer behaald. De verklaring waarom we dan toch een stijging van de bedrijfswinst waarnemen, is het gevolg van het feit dat de kosten in grotere mate gedaald zijn.

Naast de evolutie van de bedrijfswinst, werd ook de evolutie van de handelsvorderingen en –schulden geanalyseerd. Het aantal handelsvorderingen ligt steeds hoger in de jaren 1998-2002, in vergelijking met 1996. Het grootste aantal vinden we terug in 1999. Indien we het aantal dagen klantenkrediet beschouwen, is het opvallend dat het gaat over een vrij lang betalingsuitstel. Het minimum aantal dagen bedraagt 227 en vinden we terug in 1996. Als we het aantal handelsschulden bekijken, liggen deze enkel in het jaar 1998 onder het niveau van 1996. Het aantal handelsvorderingen is in sterkere mate gestegen dan het aantal handelsschulden. Het aantal dagen leverancierskrediet is ook opvallend hoog, het laagste aantal bedraagt 260 dagen. We kunnen wel stellen dat BMG Universal Music Publishing een beleid van ‘matching’ doorvoert. Vooral in 1998 gebeurt de afstemming tussen het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet optimaal.

Als laatste stap werden de ratio's bestudeerd. De liquiditeit stijgt elk jaar. Hoewel in 1996 de norm net niet werd overschreden, is de liquiditeit in 2002 al toegenomen tot 1,46. Dit is te wijten aan een sterke stijging van de vlottende activa en een minder sterke stijging van de vlottende passiva, ten opzichte van 1996. De solvabiliteit is in 1996 extreem laag, maar in 2002 wordt uiteindelijk de norm gehaald en bedraagt de solvabiliteit 31,79%. Dit is het gevolg van een sterke stijging van het eigen vermogen, in vergelijking met het referentiejaar. De rentabiliteit kent, in tegenstelling tot de andere ratio's, een negatieve evolutie. De rentabiliteit valt sterk terug, enkel in 1998 wordt een enorme piek waargenomen. Dit is, net zoals bij de solvabiliteit, te wijten aan de sterke stijging van het eigen vermogen.

BMG Universal Music Publishing ondervindt geen effect van piraterij; de winst is over de jaren 1996-2002 toegenomen. Het feit dat BMG Universal Music Publishing geen effect ondervindt, kan verklaard worden doordat de onderneming per definitie een muziekuitgeverij is. Het piraterij-effect is slechts indirect waarneembaar in de mate dat er minder auteursrechten betaald zullen worden. Uit de andere individuele resultaten zal blijken dat het dus vooral de platenmaatschappijen zijn die een negatief effect van piraterij ondervinden.

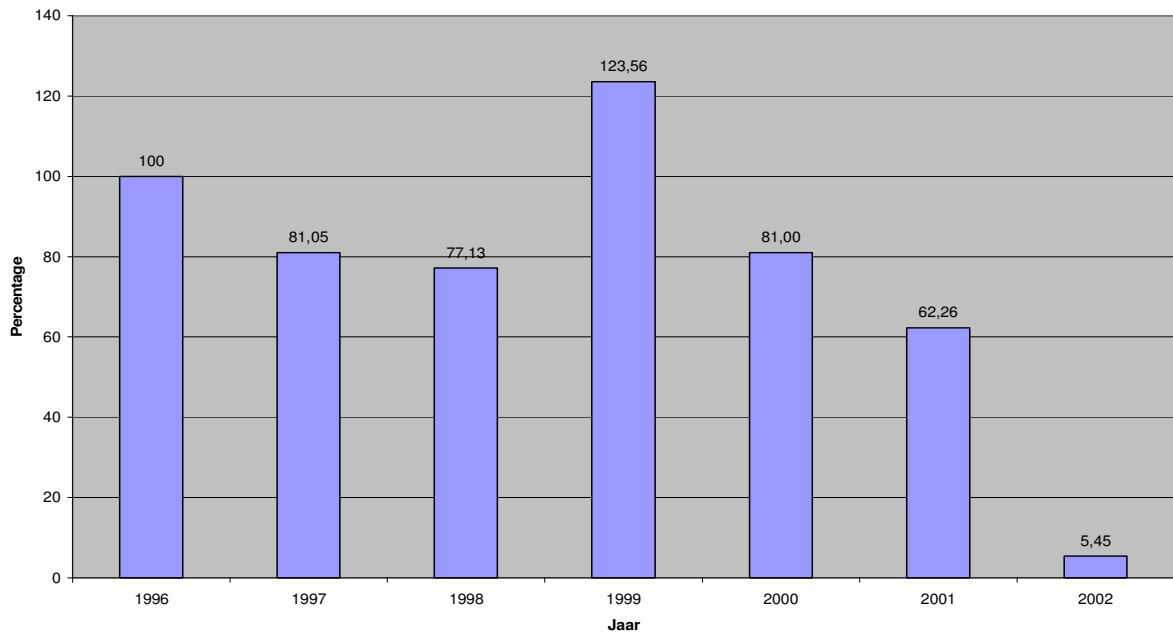
4.3 EMI Music Belgium NV

EMI is een wereldleider, wat betreft het bezit van copyrights. Ze hebben rechten tot meer dan één miljoen muziekcomposities. EMI is wereldwijd vertegenwoordigd met kantoren in 30 landen, waaronder België. EMI concentreert zich op het ontdekken en promoten van liedjesschrijvers over de hele wereld. EMI vertegenwoordigt onder andere volgende schrijvers: David Bowie, Lenny Kravitz, Phil Collins en Robbie Williams. Daarnaast besteedt EMI ook veel aandacht aan gevestigde en nieuwe artiesten. Simply Red, Savage Garden, Sting en Sean Combs zijn maar enkele artiesten die onder contract liggen bij EMI (Soundgenerator, 2005).

4.3.1 *Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?*

De evolutie van de bedrijfswinst is te zien in grafiek 30. De bedrijfswinst van EMI Music Belgium NV kent geen eenzijdige evolutie. De winst daalt met ongeveer 20% in 1997, in vergelijking met 1996. Ook in 1998 blijft de winst verder dalen, tot op 77,13% van het niveau van 1996. Maar dan is er een kentering merkbaar. In 1999 kent de bedrijfswinst een piekmoment, hij bedraagt maar liefst 23,56% meer dan in 1996; ten opzichte van 1998 is dat maar liefst een stijging van circa 46%. Maar EMI Music Belgium NV kan deze winstcijfers niet aanhouden. In 2000 valt de winst terug op 81% en komt zo terug onder het niveau van 1996. De winst daalt verder in 2001 om tot een dieptepunt te komen in 2002. Uit hoofdstuk 2 bleek al uit wereldwijde cijfergegevens dat 2001 een slecht jaar was voor de muziekindustrie. Wereldwijd viel de muziekverkoop in 2002 trouwens met 9,20% in waarde terug. De winst bedraagt in dat jaar slechts 5,45% van het winstniveau in 1996. Niet enkel op het gebied van winst verging het EMI Music Entertainment NV in 2002 slecht. De aandelen maakten een zware duik (-11%) nadat de groep voor de tweede keer in zes maanden een winstwaarschuwing de wereld instuurde. Daarnaast zullen er 1.800 jobs verdwijnen in het kader van een herstructurering (De Standaard, 2006).

Grafiek 30: De evolutie van de bedrijfswinst van EMI Music Belgium NV



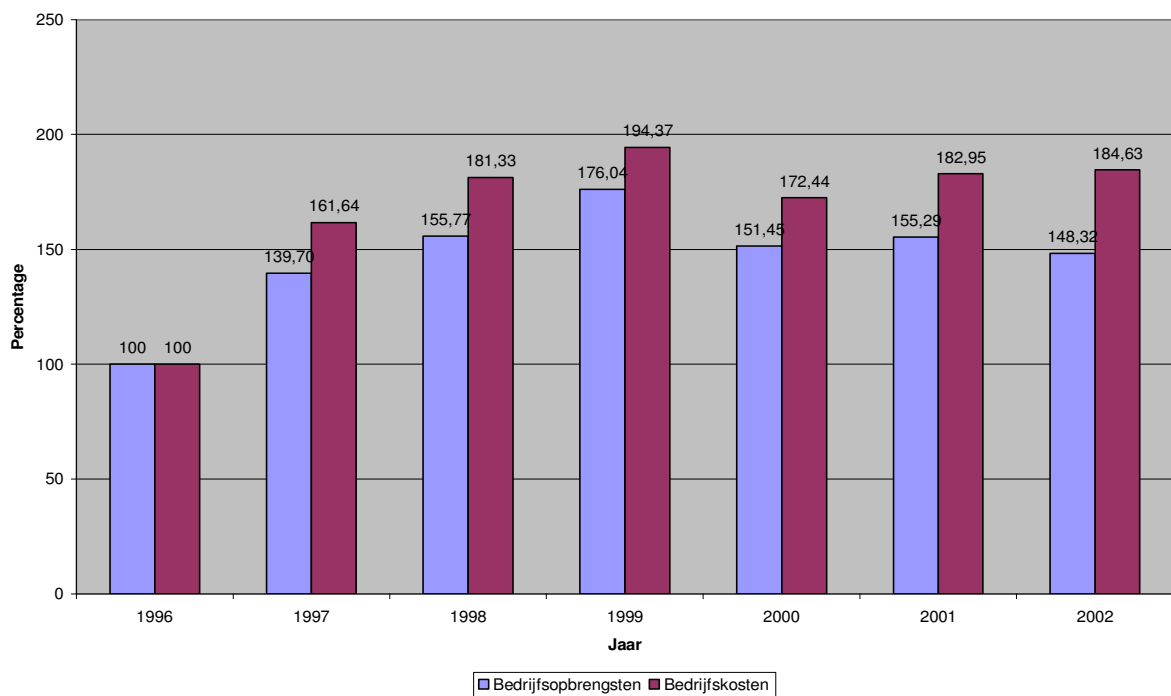
Bron: eigen verwerking

We kunnen dus besluiten dat de bedrijfswinst van EMI Music Belgium NV in het algemeen gedaald is. Enkel in 1999 werd de winst van 1996 overtroffen. Bij EMI Music Belgium NV is het duidelijk dat vanaf 2000 piraterij een probleem geworden is, zoals Dhr. Heymans beweert. Er kan opgemerkt worden dat de daling die EMI Music Belgium NV treft, veel groter is dan de wereldwijde daling van 9,2% zoals in hoofdstuk 2 werd gesteld. Een daling van de winst kan te wijten zijn aan veranderingen in de verkoopopbrengsten, in de bedrijfskosten of in beide. Om de juiste oorzaak te vinden, is het aangewezen om ook even de verkoopopbrengsten en de bedrijfskosten nader te bekijken. Grafiek 31 toont de evolutie van de opbrengsten en de kosten.

4.3.1.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en –kosten

De verkoopopbrengsten kennen tot het jaar 1999 een geleidelijke stijging, ten opzichte van 1996. Ze bedragen in 1997 ongeveer 40% meer en in 1998 bedragen ze al de helft meer dan in 1996. De opbrengsten zijn in 1999 enorm gestegen in vergelijking met 1996. Ze zijn maar liefst met 76% gestegen. Vanaf 1999 schommelen de percentages rond een stijging van 50% ten opzichte van 1996. De piek in de bedrijfswinst in 1999 die uit de grafiek blijkt, is ook terug te vinden bij de bedrijfsopbrengsten in 1999. Soundmixwinnares Sarah tekent in 1998 bij EMI Music Belgium NV en dit kan de stijging verklaren.

Grafiek 31: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

Zonder de wijzigingen in bedrijfskosten kunnen we de veranderingen in de bedrijfswinst niet toewijzen aan de kosten of opbrengsten. Van 1997 tot 1999 zijn de kosten ook toegenomen. De kosten lagen ongeveer 60% hoger in 1997 en in 1998 bedroegen ze al 80% meer. In 1999 lopen de kosten op tot bijna het dubbele van de kosten in 1996. De kosten kenden

een kleine terugval in 2000, maar de jaren nadien klommen ze terug op naar een niveau dat ongeveer 80% hoger ligt dan in 1996. Ook hier vinden we dezelfde piek terug in 1999.

We kunnen zeggen dat de evolutie van de bedrijfsopbrengsten bijna gelijkaardig verloopt als de evolutie van de bedrijfskosten. De daling van de bedrijfswinst in 1997 is te wijten aan het hogere kostenplaatje. Ook in 1998 stijgen de kosten sneller dan de opbrengsten. Daardoor blijft de bedrijfswinst dalen. Het grote piekjaar is 1999. In dat jaar kennen zowel de bedrijfswinst als de kosten en opbrengsten een piek, wat logisch is. Maar ook in dit jaar zijn de kosten, ten opzichte van 1996, sneller toegenomen dan de opbrengsten. Maar de wijziging in kosten en opbrengsten was wel voldoende groot zodat de bedrijfswinst boven het niveau van 1996 kon stijgen. Vanaf 2000 blijven de kosten sneller toenemen ten opzichte van 1996 dan de opbrengsten, zodat de bedrijfswinst blijft dalen. De evolutie van de bedrijfswinst is zowel te wijten aan de bedrijfsopbrengsten als aan de bedrijfskosten. Beiden evolueren, maar in de meeste jaren is de invloed van de kostenstijging sterker zodat in het algemeen de bedrijfswinst gedaald is.

4.3.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten

Om de verschillen in de omzet nog beter te verklaren, is het nuttig om het aandeel van EMI in de lijsten van de meest verkochte singles/albums te bekijken. Het aandeel in de Waalse ultratop 50 van de albums bedraagt 10%. Voor de compilaties vinden we een groter aandeel terug, namelijk 26%. In de Waalse ultratop 50 is EMI voor 12% vertegenwoordigd. Er zijn geen gegevens beschikbaar over de Vlaamse ultratop 50. Wel werden er zowel voor de Vlaamse als de Waalse singles/albums lijsten opgesteld van gouden of platina singles/albums. In de Vlaamse single lijst is het aandeel van EMI 14,29%. In de Waalse lijst bedraagt dit 20%. EMI vertegenwoordigt 8,33% van de albums in de Vlaamse lijst en 25,93% in de Waalse lijst. Om de vergelijkbaarheid met andere jaren te vereenvoudigen, worden de gegevens van de Vlaamse en Waalse lijsten samengevoegd zodat we het Belgisch

aandeel kennen. Het Belgisch aandeel wat de singles betreft, bedraagt 17,07% en 17,65% wat betreft de albums.

In 1998 vinden we wel gegevens terug over de Vlaamse ultratop 50. 11,11% van de albums in de Vlaamse ultratop 50 behoort tot EMI. Bij de compilaties en de singles ligt dit aandeel hoger, namelijk 25% en 15,56%. Het aandeel van de albums in de Waalse ultratop 50 bedraagt 10,47%. Bij de compilaties is EMI meer vertegenwoordigd, meer bepaald 26,87%. Voor de singles bedraagt het aandeel 15,73%. Er werden in dat jaar geen andere lijsten gepubliceerd. Er kan aan de hand van vorige gegevens een Belgische ultratop 50 worden samengesteld. In deze Belgische ultratop 50 heeft EMI een aandeel van 10,78% wat betreft de albums, 26,02% voor de compilaties en 15,64% voor de singles.

De hitlijsten van het jaar 1999 zijn eveneens de hitlijsten van de ultratop 50. Het aandeel van EMI in de album ultratop 50 van Vlaanderen bedraagt 14,12%. Voor de singles ligt dit aandeel hoger, namelijk 17,53%. Platenmaatschappij EMI vertegenwoordigt 24,53% van de compilaties in de lijst. EMI is ook aanwezig in de Waalse ultratop 50. Voor de albums bedraagt hun aandeel 6,17%. In de single lijst komt EMI vaker voor, meer bepaald vinden we een aandeel van 18,07%. Het aandeel van EMI in de compilatielijst is 21,67%. Indien we de vorige gegevens omrekenen, bekomen we een aandeel van 10,24% in de Belgische ultratop 50 wat de albums betreft. Voor de singles vinden we een hoger aandeel terug, namelijk 17,78%. En voor de compilaties ten slotte bedraagt het Belgisch aandeel 23,01%.

Vanaf 2000 wordt er een andere indeling gebruikt, namelijk naar Belgische of internationale artiesten. 16% van de Belgische albums zijn afkomstig van EMI. Een kwart van de singles behoort tot EMI. Bij de internationale albums bedraagt het aandeel 8,05%. Bij de internationale singles is het aandeel slechts 2,90%. Indien we de singles/albums van de Belgische artiesten samentellen met de singles/albums van de internationale artiesten, krijgen we een beeld over de volledige Belgische markt. Het aandeel in de albums bedraagt dan 9,82% en voor de singles komt het aandeel neer op 7,06%.

De hitlijsten van 2001 geven weer welke single of welk album een gouden of platina penning verdiend hebben. Slechts 5,26% van de internationale gouden singles is afkomstig van EMI. Het aandeel in de Belgische gouden singlesmarkt is 20%. Ook bij de platina singles komt EMI in de lijst voor. Het aandeel bedraagt 11,76% bij de internationale platina singles. Bij de Belgische platina singles is EMI niet vertegenwoordigd. 15,79% van de gouden albums van internationale artiesten behoort aan EMI toe, bij de Belgische artiesten is dit aandeel 66,67%. Daarnaast heeft EMI een aandeel van 14,29% in de lijst van internationale platina albums en bij de Belgische albums is dit 13,33%. Als we deze gegevens op Belgisch niveau bekijken, bekomen we een aandeel van 8,33% wat de singles betreft en 16,88% voor de albums.

Voor het jaar 2002 wordt een lijst opgemaakt die ingedeeld is volgens de herkomst van de artiest, meer bepaald Belgisch of internationaal. Slechts 6,67% van de Belgische albums behoort tot EMI. Wat betreft de singles, bedraagt dit aandeel 33,33%, wat aanzienlijk hoger is. In de lijst van internationale albums zijn 9,09% van de albums afkomstig van EMI. 12,79% van de internationale singles horen bij de platenmaatschappij EMI. Op Belgisch vlak betekent dit dat EMI een aandeel van 8,47% heeft in de albummarkt en 15,31% in de singlemarkt.

Om de omzetcijfers te verklaren, wordt de evolutie van het aandeel in de hitlijsten bekeken. Deze analyse kan pas gebeuren vanaf het jaar 1998 aangezien er voor 1996 geen hitlijst beschikbaar is en de hitlijst van 1997 enkel de Waalse ultratop 50 bevat. Er is een omzetstijging in 1999 ten opzichte van 1998 hoewel het aandeel in de album- en compilatielijst gedaald is (in totaal met 3,55%). Deze daling wordt niet goedgemaakt door de stijging van het aandeel in de singlelijst, namelijk een stijging van 2,14%.

De vorige analyse was op basis van ultratop 50 gegevens. De analyse van de jaren 2000-2002 gebeurt op basis van een lijst die opgesteld is aan de hand van het behalen van een gouden of platina penning. Daarom is het onmogelijk om de gegevens van de jaren 1999 en 2000 met elkaar te vergelijken. De analyse gebeurt op Belgisch niveau. De omzet is

gestegen in 2001 ten opzichte van 2000. Deze evolutie vinden we ook terug wat het aandeel in de hitlijsten betreft. Het aandeel in de albumlijst is gestegen van 9,82% tot 16,88%. Ook op de singlemarkt is het aandeel van 7,06% tot 8,33% gestegen. EMI heeft dus populairdere albums en singles verkocht. Er is een omzetsdaling waarneembaar in 2002. Dit is te verklaren doordat het aandeel op de albummarkt bijna gehalveerd is. Daartegenover staat dat het aandeel op de singlemarkt ongeveer verdubbeld is. Toch daalt de omzet doordat de prijs van een album duurder is dan de prijs van een single. De stijging in de singlemarkt kan bijgevolg de daling in de albummarkt niet goedmaken.

4.3.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

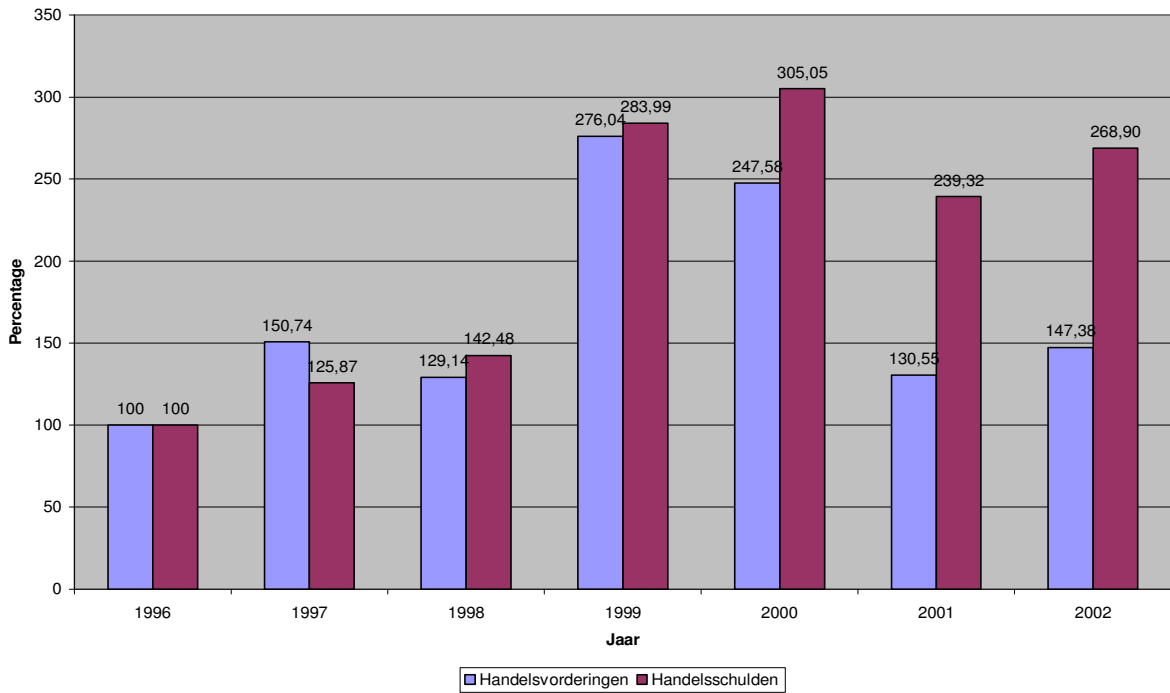
Het is nuttig om te weten of de evolutie van EMI de weerspiegeling is van de conjunctuur. In de jaren 1997 en 1998 neemt de bedrijfswinst af terwijl de algemene conjunctuercijfers minder negatieve waarden vertonen. In 1999 vinden we een piek terug wat de bedrijfswinst betreft, hoewel dit jaar geen positief jaar was voor de conjunctuur. Na het jaar 2000 gaat de conjunctuur opnieuw bergaf, deze evolutie vinden we ook terug bij de bedrijfswinst van EMI. De algemene evolutie wordt dus niet volledig weerspiegeld.

Ook bij EMI zijn er sociaal-economische gevolgen volgens de gegevens van Dhr. Heymans. EMI Europa maakte in 2001 een verlies van 323 mlj. €. Wereldwijd zijn er 1.800 jobs verloren gegaan in 2002. Ook in 2004 verloren 1.500 mensen hun job.

4.3.2 Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?

Om de evolutie na te gaan, worden ook de handelsvorderingen en –schulden besproken. Deze zijn afgebeeld in grafiek 32.

Grafiek 32: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De grafiek van de evolutie van de handelsvorderingen vertoont enorme pieken. De vorderingen bedragen in 1997 de helft meer dan in 1996. Daarna vallen ze terug, maar blijven toch boven het niveau van 1996. In 1999 vinden we een enorm hoogtepunt terug. De vorderingen in 1999 liggen maar liefst 276% hoger ten opzichte van 1996. Ook in 2000 overschrijden de vorderingen meer dan 200%. Daarna daalt het aantal handelsvorderingen terug, maar het aantal bedraagt wel nog steeds meer dan in 1996. We kunnen dus stellen dat de handelsvorderingen steeds hoger liggen dan in 1996.

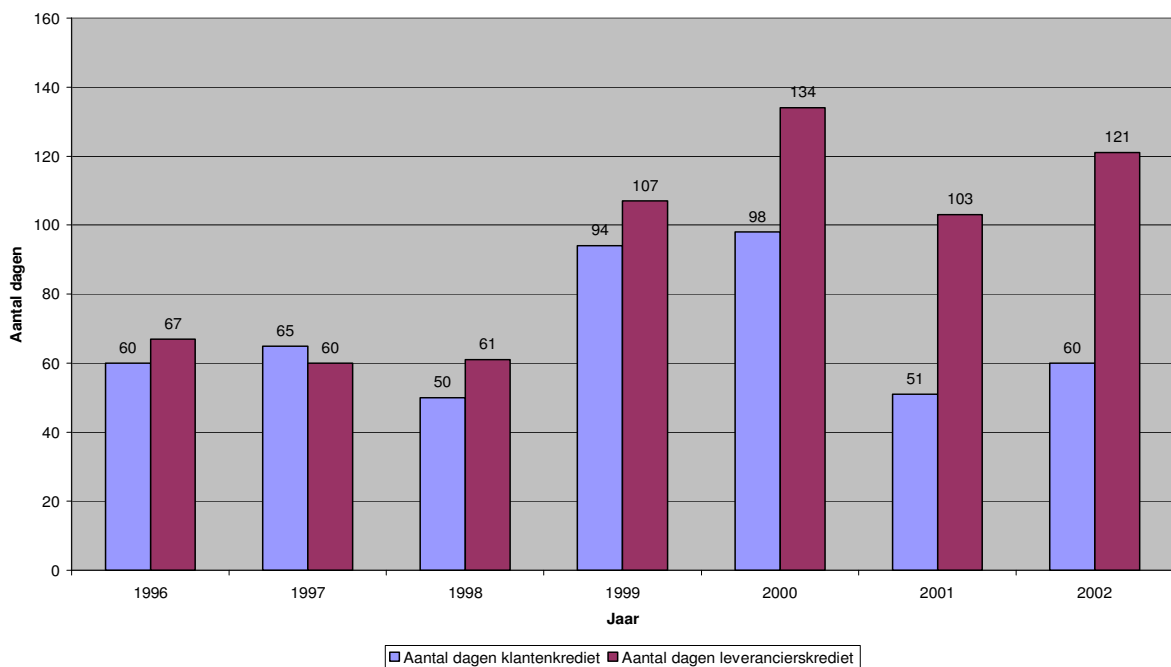
Naast de handelsvorderingen wordt ook de evolutie van de handelsschulden nagegaan. De grafiek van de handelsschulden vertoont ook enorme pieken. De schulden bedragen in 1997 één vierde meer dan in 1996. Ze zijn bijna de helft meer in 1998. Dan komen we terug in het piekjaar 1999. De schulden komen op een percentage van 283,99 ten opzichte van 1996. Ze bedragen het drie dubbele in 2000. Een kleine terugval is te merken in 2001, maar ze blijven toch meer dan het dubbel bedragen. In 2002 stijgen ze terug tot 268,9%. Het is

duidelijk dat het schuldenaantal spectaculair is toegenomen in de jaren na 1996. Vanaf 1999 is het vergelijkingspercentage niet meer gedaald onder 200%.

4.3.2.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet'

De ratio 'aantal dagen klantenkrediet' kan gebruikt worden om de evolutie in de handelsvorderingen te verklaren. Deze ratio en de ratio 'aantal dagen leverancierskrediet' zijn weergegeven in grafiek 33.

Grafiek 33: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

In 1996 krijgen de klanten 60 dagen betalingsuitstel. De vorderingen zijn in 1997 gestegen en we vinden dan ook een langer betalingsuitstel, namelijk 65 dagen. Het aantal dagen klantenkrediet valt terug tot 50 dagen in 1998, waardoor ook het aantal handelsvorderingen daalt. De vorderingen en de omzet liggen wel hoger in 1998 dan 1996. Vandaar dat er toch

een groter aantal handelsvorderingen is in 1998 ondanks een lager aantal dagen klantenkrediet. Het hoogtepunt van de handelsvorderingen ligt in 1999. Het groot aantal handelsvorderingen is te verklaren door het groot aantal dagen klantenkrediet dat EMI Music Belgium NV aan de klanten biedt. Klanten krijgen 94 dagen uitstel om hun schulden te betalen. Dit is bijna een verdubbeling in vergelijking met het voorgaande jaar. Het hoge aantal vorderingen is dus niet alleen te wijten aan een omzetsijging, maar ook aan een verhoging van het aantal dagen klantenkrediet. In 2000 vinden we een kleine daling van de handelsvorderingen, maar het klantenkrediet stijgt tot 98 dagen. Men heeft duidelijk de klantenpolitiek gewijzigd naar een langere betalingstermijn. In 2001 kennen de vorderingen een sterke terugval en men past de krediettermijn weer aan. Men staat nog slechts een krediet van 51 dagen toe. De terugval is te wijten aan het kortere betalingskrediet. De vorderingen en het aantal dagen klantenkrediet nemen dan weer toe in 2002.

EMI Music Belgium NV heeft dus duidelijk geen vaste klantenpolitiek. Men past deze aan de omstandigheden aan. Men moet hier wel mee opletten. Een klantenkrediet van 98 dagen is zeer lang en men moet goed nadenken of men deze lange periode wel kan overbruggen. Langs de andere kant volgt men de algemene trend om de krediettermijn te verlengen, zoals Dhr. Heymans meedeelde.

Aangezien de schulden zijn toegenomen, wordt er ook verwacht dat het aantal dagen leverancierskrediet is gestegen, vooral vanaf 1999. Het aantal dagen leverancierskrediet bedraagt 67 dagen in 1996. De schulden zijn gestegen in 1997, maar toch vinden we een lager aantal dagen krediet terug, namelijk 60 dagen. Aangezien de handelsschulden gestegen zijn, wijst dit erop dat het aantal inkopen sterker toegenomen is. 61 dagen is het leverancierskrediet dat EMI Music Belgium krijgt in 1998. Ook hier vinden we een groter aantal handelsschulden en geen sterke wijziging in het aantal dagen klantenkrediet, wat er weer opwijst dat het aantal inkopen sterker toegenomen is. In 1999 vinden we de eerste grote wijziging in leverancierspolitiek terug. Het aantal dagen krediet is gestegen tot 107 dagen, wat leidt tot een grote stijging van het aantal handelsschulden. In 2000 zet men dezelfde politiek door en neemt het aantal dagen krediet toe tot 134 dagen, wat een

verdubbeling is ten opzichte van 1996. Het leverancierskrediet valt terug tot op 103 dagen, wat tot gevolg heeft dat ook het aantal handelsschulden afneemt. Maar in 2002 zien we terug een stijging van zowel het aantal schulden als het aantal dagen leverancierskrediet. Hier is het vooral opmerkelijk hoeveel betalingsuitstel men krijgt in 2000, namelijk 134 dagen.

Bij het aantal dagen klantenkrediet was het opmerkelijk dat men in bepaalde jaren veel betalingsuitstel geeft aan de klanten. Dit is niet noodzakelijk een probleem indien men het aantal dagen leverancierskrediet hier op afstelt. Als men zelf niet snel moet betalen, kan men zonder problemen ook een langer krediet aan de klanten toestaan. Dit noemt men het 'matchingprincipe'. In de eerste drie jaren is dit nog redelijk op elkaar afgestemd. Zo krijgt men in 1996 na 60 dagen het geld van de klanten binnen en men moet zelf pas na 67 dagen betalen. Men kan dus het geld van de klanten gebruiken om de schulden af te betalen. Vanaf 1999 vinden we grotere verschillen terug in het aantal dagen krediet. Maar deze verschillen zijn niet noodzakelijk negatief. Zo moeten de klanten in 2000 na 51 dagen betalen en EMI Music Belgium NV moet zelf pas na 103 dagen betalen. Was dit omgekeerd, dan zouden er wel problemen kunnen zijn. Na 1999 is er geen afstemming meer, maar de verschillen qua krediet zijn niet negatief voor EMI Music Belgium NV.

4.3.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van EMI Music Belgium NV?

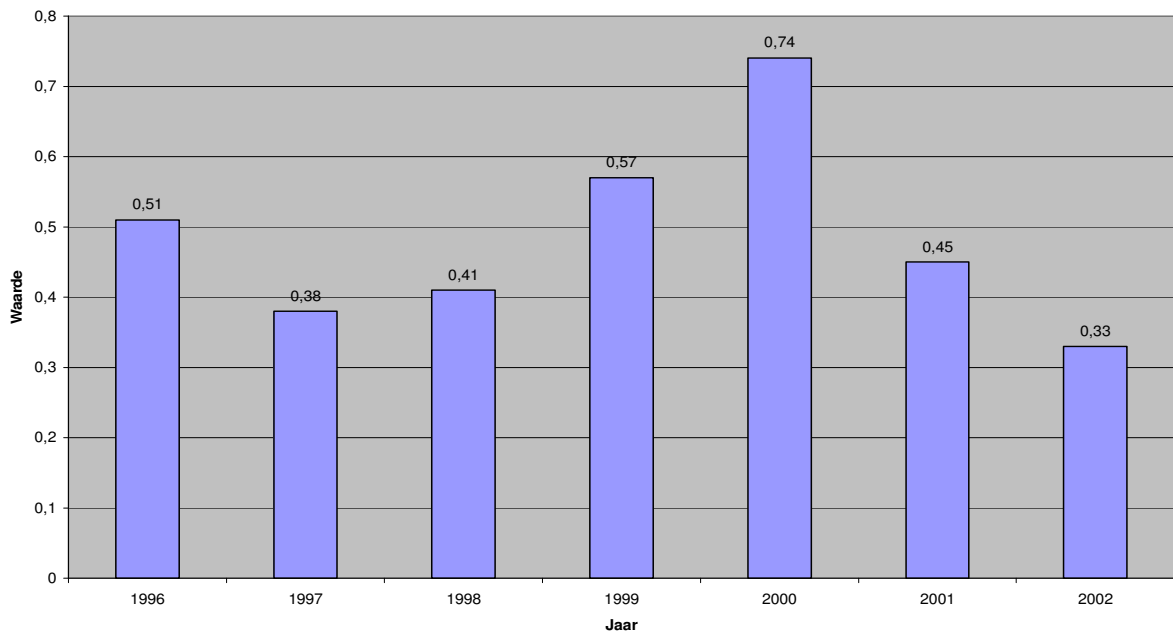
Om na te gaan of de bovenstaande evolutie een negatief of een positief effect heeft, worden ook enkele ratio's geanalyseerd.

4.3.3.1 De evolutie van de liquiditeit

Bij EMI Music Belgium NV zagen we grote schommelingen wat de vorderingen en schulden betrof. Een groot aantal vorderingen kan op een grote verkoop wijzen, wat positief is. Als er

echter onvoldoende schulden tegenover staan, kan het bedrijf in moeilijkheden komen. Daarom is het belangrijk om ook de liquiditeit in ruime zin te bestuderen. Deze wordt weergegeven in grafiek 34.

Grafiek 34: De evolutie van de liquiditeit van EMI Music Belgium NV

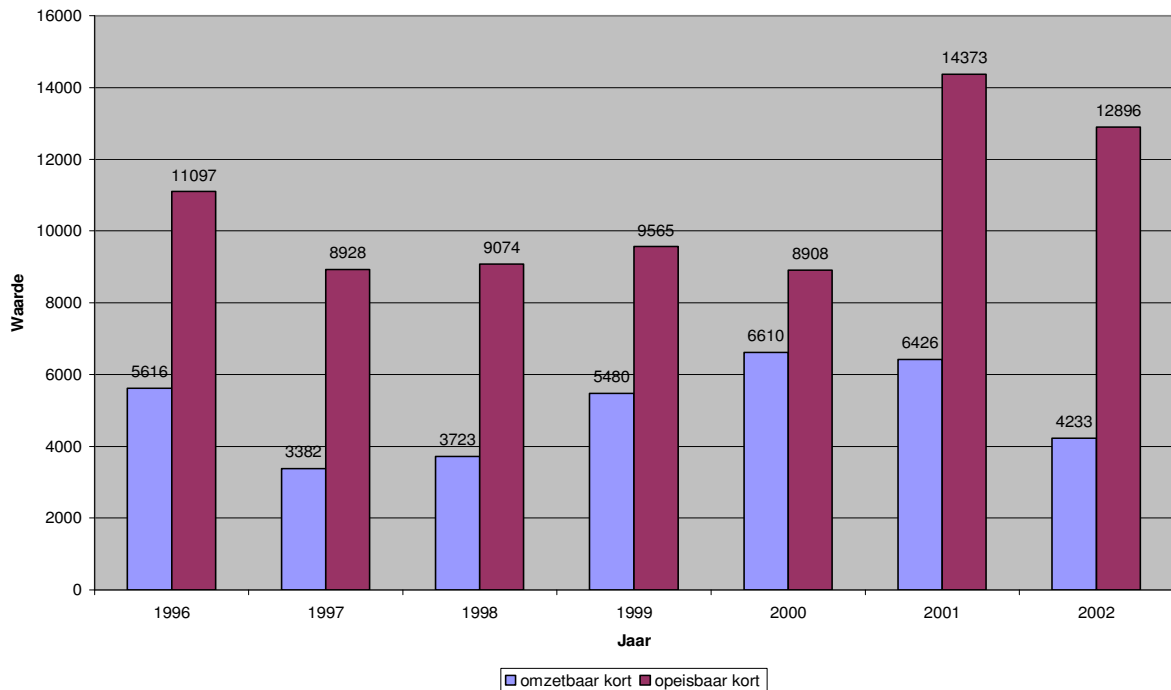


Bron: eigen verwerking

De liquiditeit is heel slecht bij EMI Music Belgium NV. In geen enkel jaar haalt de liquiditeit de minimumnorm 1. Nochtans bleek dat de afstemming leveranciers- en klantenkrediet niet negatief was voor de onderneming. De schulden lagen wel hoger dan de vorderingen, dus dit kan wel de slechte liquiditeit verklaren. De beste liquiditeit vinden we terug in 2000. Slechts de helft van de norm wordt gehaald in 1996. De liquiditeit daalt nog verder onder de norm in 1997 tot 0,38. Van 1998 tot 2000 neemt de liquiditeit geleidelijk aan toe. Ondanks deze stijging wordt de minimumnorm nog steeds niet gehaald. EMI haalt slechts een liquiditeit van 0,74 in 2000. Daarna gaat de liquiditeit opnieuw bergaf. In 2001 en 2002 bedraagt ze respectievelijk 0,45 en 0,33. Indien EMI de norm van 1 wil halen, zal de onderneming zich vooral moeten concentreren op een vermindering van de schulden.

De liquiditeit in ruime zin is een verhoudingsgetal en bestaat uit de verhouding tussen het omzetbaar kort en het opeisbaar kort (Limère, 2000). De evolutie van de liquiditeit kunnen we nader bekijken door de verhouding beter te bestuderen. Deze verhouding vinden we terug in grafiek 35.

Grafiek 35: De verklaring van de liquiditeit van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De liquiditeit is gedaald in 1997 ten opzichte van 1996. Het omzetbare gedeelte op korte termijn kende een sterkere daling dan het opeisbare gedeelte op korte termijn. In 1998 herstelt het omzetbaar kort zich sneller dan het opeisbaar kort waardoor de liquiditeit opnieuw toeneemt. Ook in 1999 neemt de liquiditeit sneller toe door een sterkere stijging van het omzetbare gedeelte op korte termijn. De vlottende activa blijven toenemen in 2000, terwijl de vlottende passiva afnemen zodat de liquiditeit stijgt. We vinden in 2000 dan ook een piek terug wat de liquiditeit betreft. Daarna gaat het dus bergaf. In 2001 neemt het omzetbaar kort lichtjes af en neemt het opeisbaar kort in sterkere mate toe. Het vlottend actief daalt sneller in 2002 dan het vlottend passief en de liquiditeit neemt dan ook af. In

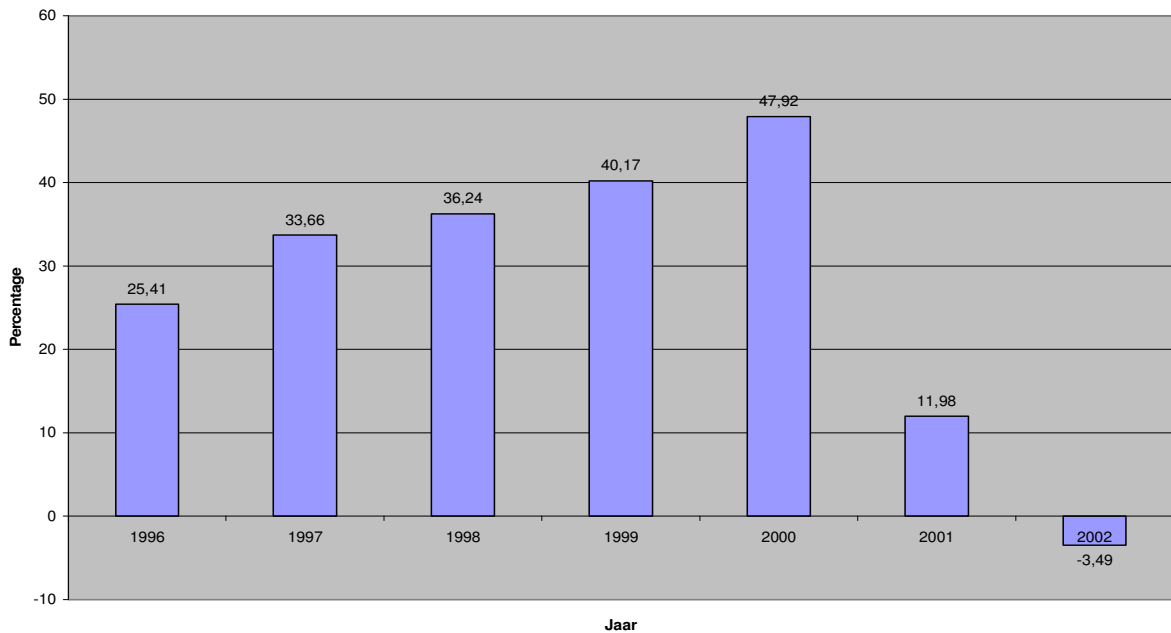
1996 bedroeg de liquiditeit 0,51 en in 2002 is dit nog slechts 0,33. Dit is te wijten aan een daling van het omzetbaar kort en een stijging van het opeisbaar kort.

De liquiditeit haalt in geen enkel jaar de norm en is zelfs gedaald in 2002, in vergelijking met 1996. Indien we de teller en noemer meer in detail bekijken, kunnen we hiervoor een verklaring vinden. De teller bevat het omzetbaar gedeelte op korte termijn. Hieronder vallen enkele componenten, namelijk de voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen ≤ 1 jaar, geldbeleggingen, liquide middelen en overlopende actiefrekeningen (Limère, 2000). Net zoals bij de vorige onderneming zijn er geen voorraden en bestellingen in uitvoering aanwezig. De evolutie van de handelsvorderingen op korte termijn kwam eerder al aan bod. De post geldbeleggingen/liquide middelen is in 2002 toegenomen in vergelijking met 1996. Deze post kent een hoogtepunt in het jaar 2001, terwijl het omzetbaar kort een piek kent in 2000. Deze piek in 2000 is het gevolg van een groot aantal handelsvorderingen. De overige vorderingen en het bedrag aan overlopende actiefrekeningen daarentegen zijn afgenomen in 2002. Hierdoor neemt het omzetbaar kort af in 2002. De noemer bevat slechts 2 onderdelen, namelijk de schulden ≤ 1 jaar en de overlopende passiefrekeningen. De schulden werden hierboven beschreven en EMI Music Belgium NV heeft geen overlopende passiefrekeningen.

4.3.3.2 De evolutie van de solvabiliteit

EMI kan dus niet voldoen aan zijn korte termijn betalingsverplichtingen. Om te weten of het bedrijf aan zijn lange termijn betalingsverplichtingen kan voldoen, wordt de ratio solvabiliteit bekeken (grafiek 36).

Grafiek 36: De evolutie van de solvabiliteit van EMI Music Belgium NV



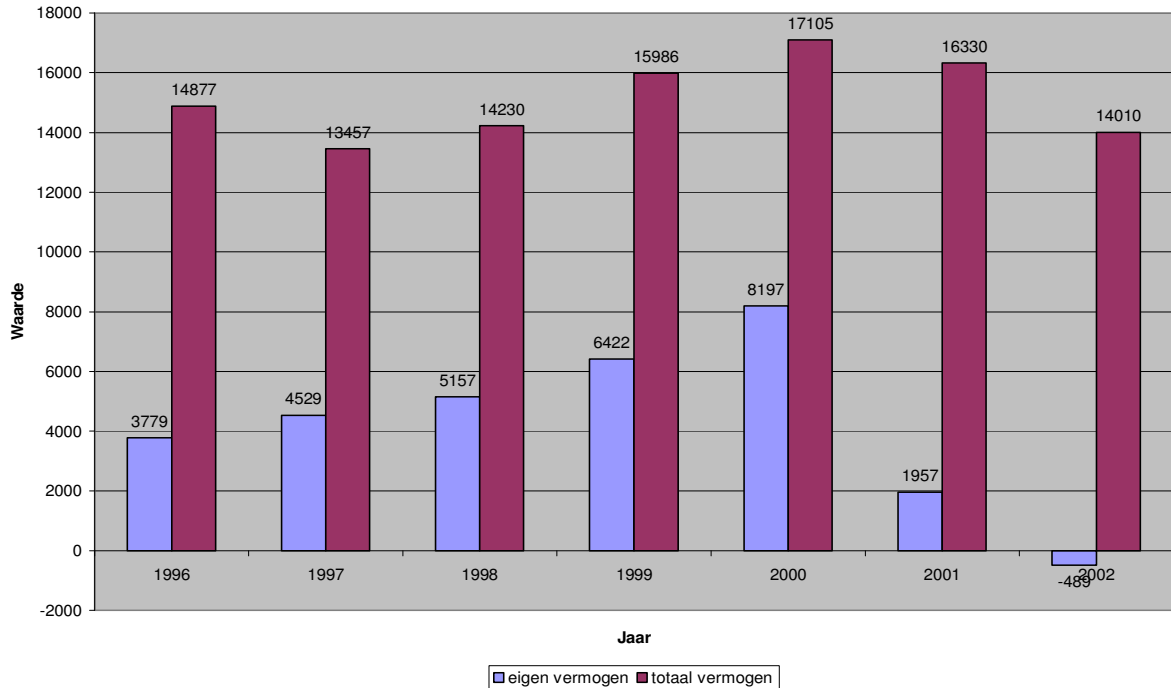
Bron: eigen verwerking

Tegen alle verwachtingen in kunnen we de solvabiliteit toch niet slecht noemen in de jaren 1997-2000. De solvabiliteit ligt daar boven de norm van 30%. Wat ook positief is, is dat de solvabiliteit met de jaren toeneemt. Zo zitten we in 1996 met 25,41% nog onder de norm, maar in 1997 overschrijden we de norm met ongeveer 3%. In 1998 bedraagt de solvabiliteit 36,24% en in 1999 bereikt de solvabiliteit 40%. Een absoluut hoogtepunt vinden we terug in 2000, waar de solvabiliteit 47,92% bedraagt. Na dit hoogtepunt gaat het bergaf met de solvabiliteit. In 2001 haalt men al de norm niet meer met een solvabiliteit van slechts 12%. Erger is het gesteld in 2002. Daar is de solvabiliteit negatief geworden. Dit wil zeggen dat de verliezen het eigen vermogen opgebruikt hebben. EMI is dus virtueel in falings. Er moet dus dringend voor een oplossing gezorgd worden. De negatieve solvabiliteit is te wijten aan een negatief eigen vermogen. Dit is veroorzaakt door een overgedragen verlies. Zoals eerder gesteld, zijn de gevolgen niet achterwege gebleven. De aandelenkoers is ineengezakt.

De solvabiliteit geeft de relatie weer tussen het eigen en het totaal vermogen (Limère, 2000). De evolutie van de solvabiliteit kan verklaard worden door wijzigingen in het eigen

vermogen, wijzigingen in het totaal vermogen of wijzigingen in beide componenten. De evolutie vindt u terug in grafiek 37.

Grafiek 37: De verklaring van de solvabiliteit van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

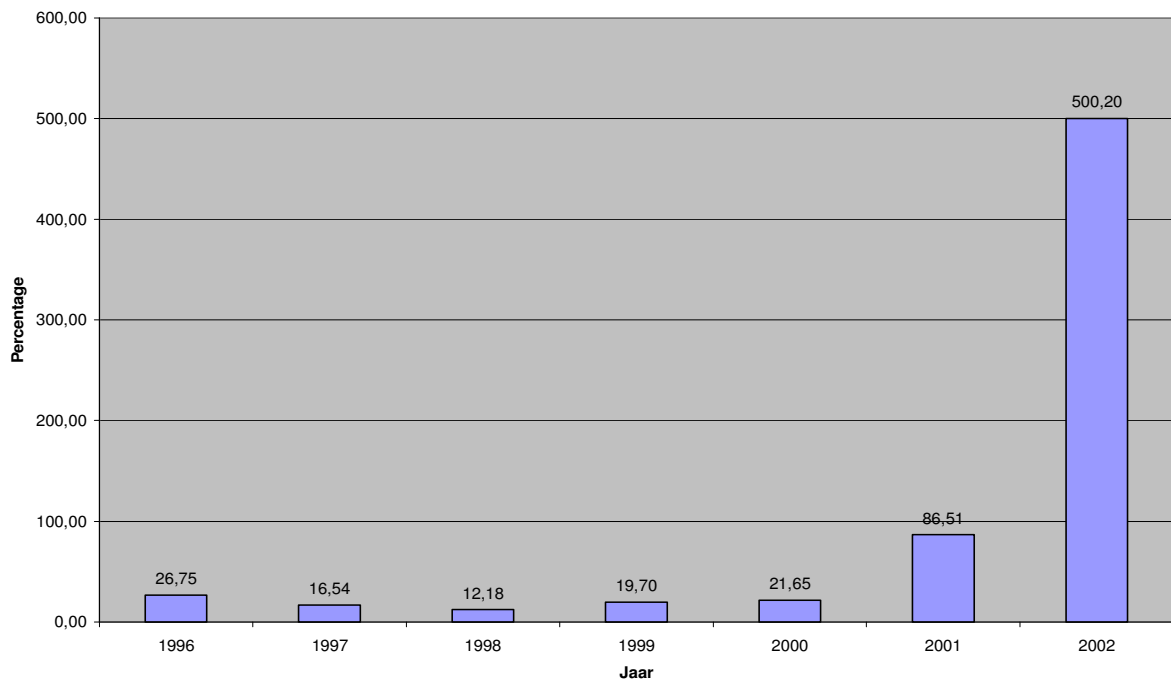
De solvabiliteit kent een positieve evolutie tot het jaar 2000. De stijging in 1997 is te wijten aan een stijging van het eigen vermogen en een daling van het totaal vermogen. Aangezien men geen kapitaalverhoging toepast in de jaren 1996-2000 is de stijging enkel te wijten aan verschillen in de reserves en/of de overgedragen winst of verlies. In de jaren 1998-2000 stijgen beide componenten, maar de stijging van het eigen vermogen is sterker. Vanaf 2001 daalt de solvabiliteit drastisch. Dit is te wijten aan een enorme daling van het eigen vermogen. Er valt op te merken dat het kapitaal verdubbeld is, maar de reserves en/of overgedragen winst zijn sterk teruggevallen. Waarschijnlijk heeft men reserves in het kapitaal geïncorporeerd. In 2002 vinden we zelfs een negatieve solvabiliteit terug. Dit is te wijten aan het negatief eigen vermogen. Men maakt dat jaar verlies en men heeft waarschijnlijk besloten om dit verlies over te dragen. Het geplaatst kapitaal is niet voldoende om dit verlies op te vangen en daardoor is de onderneming virtueel in falings.

Om de evolutie van de solvabiliteit beter in kaart te brengen, worden de teller en noemer meer in detail bekeken. De teller omvat het eigen vermogen dat bestaat uit het kapitaal, uitgiftepremies, herwaarderingsmeerwaarden, reserves, overgedragen winst/overgedragen verlies en kapitaalsubsidies (Limère, 2000). Het kapitaal blijft constant tot het jaar 2000. In 2001 voert men een kapitaalverhoging door waardoor het kapitaal verdubbeld wordt. Aangezien de reserves en overgedragen winst in dat jaar ook sterk afgenomen zijn, kan verondersteld worden dat men reserves of overgedragen winst geïncorporeerd heeft en dus geen nieuwe aandelen heeft uitgegeven. Er zijn geen uitgiftepremies en herwaarderingsmeerwaarden aanwezig. Zoals hierboven gesteld, zijn de reserves en de overgedragen winst sterk afgenomen. In 2002 wordt het bedrag zelfs negatief, wat het gevolg is van een overgedragen verlies. De noemer bestaat uit het totaal vermogen en de daling in 2002 is vooral te wijten aan het eigen vermogen dat negatief wordt.

4.3.3.3 De evolutie van de rentabiliteit

Een andere belangrijke ratio is de rentabiliteit. De grafiek van de evolutie van de netto rentabiliteit van EMI (grafiek 38) toont een heel andere evolutie dan de grafieken van de BMG-groep.

Grafiek 38: De evolutie van de rentabiliteit van EMI Music Belgium NV

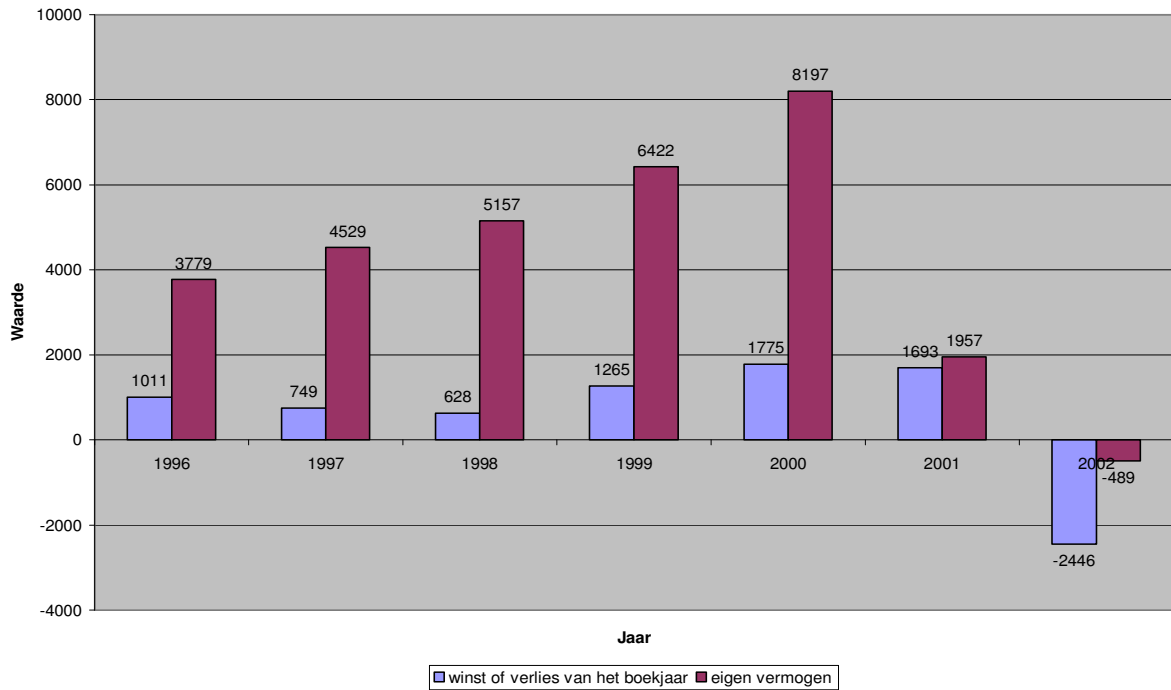


Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit bevindt zich eerst op een laag niveau en stijgt spectaculair in het laatste jaar. In 1996 bedraagt de rentabiliteitsratio 26,75%. Het jaar nadien is deze ratio gedaald tot 16,54%. Deze daling zet zich ook in 1998 verder, namelijk een rentabiliteitsratio van 12,18%. Vanaf 1999 begint de rentabiliteit zich te herstellen en stijgt eerst geleidelijk aan. In 1999 is de rentabiliteit 19,7%, het jaar nadien is dit 21,65%. De eerste grote stijging vinden we in 2001 waar de ratio gestegen is tot 86,51%. Het jaar 2002 is een piekjaar; de rentabiliteit bevindt zich op een niveau van 500,2%. EMI kent een positieve evolutie wat de rentabiliteit betreft.

De rentabiliteit beschrijft de verhouding tussen de winst of verlies van het boekjaar en het eigen vermogen (Limère, 2000). Bij de solvabiliteit hebben we al gemerkt dat het eigen vermogen in het laatste jaar negatief werd. De gevolgen op de rentabiliteit worden nu besproken. De evolutie van de verhouding wordt weergegeven in grafiek 39.

Grafiek 39: De verklaring van de rentabiliteit van EMI Music Belgium NV



Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit is gedaald in 1997. Dit is het gevolg van een dalende winst en een stijgend eigen vermogen. In 1998 zet deze evolutie zich verder waardoor de rentabiliteit nog verder afneemt. Vanaf 1999 kent de rentabiliteit een positieve evolutie. In de jaren 1999-2000 neemt zowel de winst als het eigen vermogen toe. In 2001 daalt het eigen vermogen drastisch tot bijna op het niveau van de winst. In 2002 worden beide componenten negatief, waarbij vooral het winstniveau drastisch gedaald is.

Door de teller en noemer te ontleden, kunnen we in de meeste gevallen extra informatie bekomen. Hier is dit niet het geval aangezien beide onderdelen al eerder aan bod kwamen. Zo werd het eigen vermogen bij de analyse van de solvabiliteit beschreven en kan men de analyse van de winst of het verlies van het boekjaar hierboven terugvinden.

4.3.4 Samenvatting EMI

De analyse van EMI wordt gestructureerd aan de hand van volgende samenvatting. De bedrijfswinst kent in tegenstelling tot de twee vorige ondernemingen niet zo'n positieve evolutie. Enkel in het jaar 1999 stijgt de winst boven de winst van 1996 uit. Maar in alle andere jaren wordt dit niveau niet meer behaald; de winst bedraagt in 2002 amper 5,45% van de winst in 1996. Deze evolutie wordt niet gevolgd door de bedrijfsopbrengsten. Deze bedragen in alle opeenvolgende jaren meer dan het referentiejaar. De oorzaak van de dalende bedrijfswinst is dus te zoeken bij de bedrijfskosten, deze zijn namelijk in sterkere mate toegenomen. Indien we de hitlijsten bekijken, is het opvallend dat vooral het aandeel op de singlemarkt is toegenomen, terwijl het aandeel op de album- en compilatiemarkt gedaald is. Ook bij EMI wordt de algemene conjunctuurtrend niet volledig weerspiegeld in de evolutie van de onderneming.

Het aantal handelsvorderingen is door de jaren heen toegenomen. Vooral in het jaar 1999 vinden we een hoog aantal terug, wat het gevolg is van de hoge winst in 1999. Wat het klantenkrediet betreft, vinden we vooral in 1999 en 2000 een groot aantal vorderingen terug. Wel ligt het aantal dagen klantenkrediet opvallend lager dan bij BMG Universal Music Publishing. Indien we de grafiek van de schulden bekijken, vinden we een soortgelijke evolutie terug als bij de handelsvorderingen. Vooral de jaren 1999 en 2000 kunnen als piekjaren beschouwd worden. Zoals verwacht, is het aantal dagen leverancierskrediet het hoogst in het jaar 2000, namelijk 134 dagen. Wel dient er opgemerkt te worden dat men vooral in de laatste jaren afbreuk gedaan heeft aan het matchingprincipe.

De evolutie van de liquiditeit is gemiddeld genomen negatief. In geen enkel jaar wordt de norm gehaald. De liquiditeit is in 2002 zelfs gedaald in vergelijking met 1996. Dit is het gevolg van een daling van het omzetbaar kort en een stijging van het opeisbaar kort. De solvabiliteit kent een positieve evolutie tot 2000, maar valt daarna sterk terug en wordt zelfs negatief in 2002. Dit is te wijten aan het negatieve eigen vermogen in 2002. De rentabiliteit daarentegen kent een positieve evolutie; de stijging in 2002 is zelfs

spectaculair te noemen. Dit is te wijten aan een verlies van het boekjaar en een negatief eigen vermogen.

Het negatief effect van de piraterij is heel duidelijk bij EMI Music Belgium NV. Volgens Dhr. Heymans is piraterij een echt probleem geworden in het jaar 2000, wat ook duidelijk uit grafiek 30 van de bedrijfswinst blijkt. Daarnaast moet er wel rekening gehouden worden met de bedrijfskosten, die een negatief effect op de winst hebben. De kosten zijn over de jaren heen met meer dan drie vierde toegenomen, wat erop wijst dat EMI Music Belgium NV geen efficiënte onderneming is, zoals BMG Belgium NV waar we een kostendaling terugvinden. Het is vooral deze grotere kostenstijging die ervoor zorgt dat de bedrijfswinst over de jaren heen afneemt. Daarnaast nemen de bedrijfsopbrengsten af vanaf het jaar 2000, waarvoor de piraterij verantwoordelijk is. Het effect van piraterij is hier duidelijker aangezien EMI Music Belgium NV een platenmaatschappij is en dus rechtstreeks een effect hiervan ondervindt.

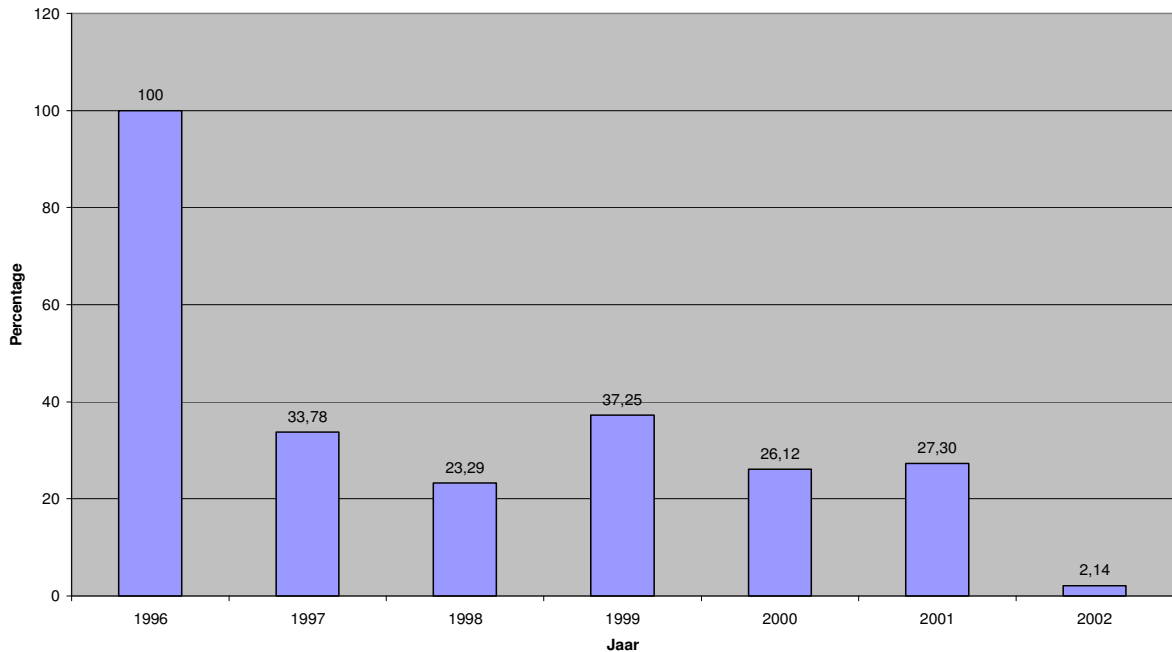
4.4 Sony Music Entertainment NV

Sony Music is de overkoepelende maatschappij voor onder andere de labels Columbia en Epic. Sony Music heeft enkele gevestigde topartiesten onder contract liggen, zoals Ricky Martin, The Fugees en Celine Dion. Sony Music Entertainment NV is in zijn huidige vorm opgericht in 1990.

4.4.1 Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?

De evolutie van een onderneming wordt het best besproken aan de hand van de bedrijfswinst. Als het slecht gaat met de onderneming, zal dit hier tot uiting komen. De grafiek van de bedrijfswinst (grafiek 40) laat duidelijk zien dat de winst van de onderneming sterk achteruit is gegaan.

Grafiek 40: De evolutie van de bedrijfswinst van Sony Music Entertainment NV



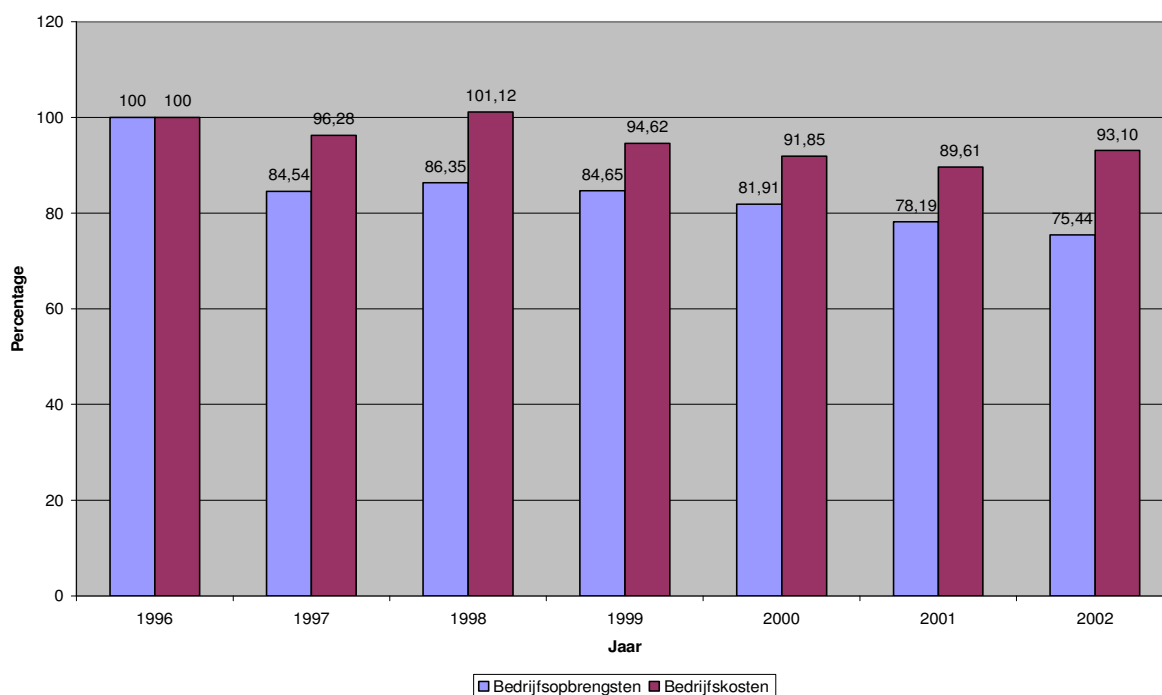
Bron: eigen verwerking

De winst in 1997 bedraagt nog slechts 33,78% van de winst in 1996. De winst is met meer dan de helft gedaald. In 1998 gaat het nog slechter en daalt de winst tot 23,29%. De winst bedraagt amper één vierde van de winst in 1996. Gelukkig voor Sony Music Entertainment NV gaan ze in 1999 weer vooruit, ook al blijft het in vergelijking met 1996 nog een lage winst. Maar de jaren nadien kan men deze vooruitgang niet volhouden. De winst schommelt rond 27% van het niveau in 1996 in de jaren 2000 en 2001. Maar in 2002 daalt de winst tot een dieptepunt, namelijk tot op 2,14% van de winst in 1996. Voor Sony Music Entertainment NV is 2001 niet het enige slechte jaar, zoals in hoofdstuk 2 werd gesteld. De winst is gemiddeld genomen gedaald in de jaren 1996-2002, tot een extreem dieptepunt in het laatste jaar. Sony Music Entertainment NV ondervindt al eerder een dalende winst. Dit is best mogelijk aangezien Dhr. Heymans vertelde dat piraterij altijd bestond, maar vanaf 2000 is dit ook op grote schaal een probleem geworden. Door de winstdaling vond in maart 1999 een ingrijpende herstructurering plaats, waarvan het effect maar van korte duur was.

4.4.1.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en –kosten

Of deze daling van de winst een gevolg is van de piraterij, kunnen we enkel te weten komen als we de bedrijfsopbrengsten en –kosten bekijken (grafiek 41). Als de daling enkel het gevolg is van piraterij, moeten we vooral de opbrengsten zien terugvallen. In de jaren 1997-1999 schommelen de bedrijfsopbrengsten rond 85% van de opbrengsten in 1996. Een kleine daling tot 80% is zichtbaar in 2000. Ook in 2001 en 2002 blijven de bedrijfsopbrengsten dalen tot op respectievelijk 78,19% en 75,44%. De bedrijfsopbrengsten dalen gemiddeld genomen, maar niet zo drastisch als de bedrijfswinst. Vooral het dieptepunt in 2002 kan niet verklaard worden door een daling van de bedrijfsopbrengsten.

Grafiek 41: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van Sony Music Entertainment NV



Bron: eigen verwerking

Ook de bedrijfskosten zijn gemiddeld genomen over de jaren heen afgenomen. In 1997 lagen de kosten amper 4% lager dan in 1996. Maar in 1998 is er een lichte stijging van de kosten waarneembaar zodat deze boven het niveau van 1996 komen te liggen. Deze stijging

wordt gevolgd door opnieuw een daling in 1999. De bedrijfskosten bedragen dan 94,62%. Deze daling zet zich verder in de volgende twee jaren. In 2002 krijgen we dan opnieuw een stijging ten opzichte van de twee voorgaande jaren, maar de kosten blijven onder het niveau van 1996. De kosten liggen in 2002 7% lager dan in 1996, terwijl de omzet 25% lager ligt in vergelijking. Dit is de verklaring voor het dieptepunt in 2002. De kosten dalen minder snel omdat de prijs van een cd uit verschillende vaste componenten bestaat, zoals besproken in hoofdstuk 3.

4.4.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten

De omzetverschillen kunnen verder uitgediept worden aan de hand van de evolutie van het aandeel van Sony Music Entertainment NV in de lijsten van de meest verkochte singles/albums. Indien men minder populaire albums of singles heeft uitgebracht, kan dit een verklaring zijn voor een dalende omzet. Er moet wel rekening gehouden worden met het feit dat men vaak veel kleine hoeveelheden verkoopt, wat dan ook bijdraagt tot de omzet.

In 1997 is er enkel een lijst van de Waalse ultratop 50 aanwezig. Daarnaast heeft men zowel een Vlaamse als een Waalse lijst samengesteld die de gouden of platina singles/albums bevatten. Sony Music Entertainment NV heeft een groot aandeel in de Waalse ultratop 50 wat de albums en de singles betreft, meer bepaald 28%. Voor de compilaties bedraagt het aandeel slechts 10%. Sony Music Entertainment NV is ook vertegenwoordigd in de samengestelde lijst. 14,29% van de singles in Vlaanderen is afkomstig van Sony Music Entertainment NV. Slechts 5% van de singles in Wallonië behoren tot de platenmaatschappij. Ook voor de albums is een lijst samengesteld. In Vlaanderen bedraagt het aandeel 33,33% en in Wallonië bedraagt dit 11,11%. Uit de samengestelde lijst kunnen we gegevens afleiden naar Belgisch niveau. Het aandeel in de singlemarkt is 12,20% en bij de albums komt dit neer op 21,57%.

In 1998 zijn er enkel hitlijsten samengesteld op basis van ultratop 50 gegevens. 17,28% van de albums in Vlaanderen zijn geproduceerd door Sony Music Entertainment NV. In Wallonië heeft men een lager aandeel in de albummarkt, meer bepaald 16,28%. Op de compilatiemarkt is het aandeel betrekkelijk kleiner, namelijk 7,14% in Vlaanderen en 10,45% in Wallonië. Sony Music Entertainment NV is goed vertegenwoordigd op de singlemarkt. Ze hebben een aandeel van 22,22% in Vlaanderen. In Wallonië is dit aandeel ongeveer gelijk; het bedraagt 22,47%. Indien we de Vlaamse en de Waalse cijfers samenvoegen, krijgen we een Belgisch beeld. Sony Music Entertainment NV heeft een aandeel van 16,77% op de albummarkt. Op de compilatiemarkt bedraagt het aandeel slechts 8,94% en bij de singles vinden we een aandeel van 22,35% terug.

Ook in 1999 vinden we enkel ultratop 50 gegevens terug. 17,65% van de meest verkochte albums in Vlaanderen behoren tot Sony Music Entertainment NV. In Wallonië ligt dit aandeel hoger, namelijk 23,46%. Op de singlemarkt in Vlaanderen zijn 14,43% van de singles afkomstig van de platenmaatschappij. In Wallonië bezit de maatschappij een aandeel van 16,87% op de singlemarkt. Ook op de compilatiemarkt is Sony Music Entertainment NV vertegenwoordigd. Op de Vlaamse markt hebben ze een aandeel van 9,43% en op de Waalse markt bedraagt dit 11,67%. Ook hier kunnen we de gegevens samenbrengen om een Belgisch resultaat te bekomen. Het aandeel is 20,48% wat de albums betreft, 15,56% op de singlemarkt en slechts 10,62% op de compilatiemarkt.

In 2000 gaat men de lijst niet langer uitsplitsen naar Vlaanderen en Wallonië, maar men gaat de lijst indelen volgens het land van herkomst van de artiest. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen Belgische en internationale artiesten. In de Belgische albumlijst is 16% van de albums afkomstig van de platenmaatschappij, terwijl Sony Music Entertainment NV niet vertegenwoordigd is op de lijst van de Belgische singles. Bij de internationale albums zijn ze opnieuw vertegenwoordigd; ze halen een aandeel van 12,64%. Het grootste aandeel vinden we terug op de lijst van de internationale singles. Hier bedraagt het aandeel 20,29%. Het Belgisch aandeel op de albumlijst bedraagt 13,39% en op de singlelijst bedraagt dit 16,47%.

In 2001 werd een lijst samengesteld waarbij men een extra indeling heeft toegevoegd, namelijk een opsplitsing naar gouden of platina singles/albums. Sony Music Entertainment NV heeft een aanzienlijk aandeel op de internationale gouden singles markt, namelijk 31,58%. De platenmaatschappij heeft geen aandeel in de lijst van Belgische gouden singles. 23,53% van de internationale platina singles is afkomstig van de platenmaatschappij, terwijl men ook hier niet vertegenwoordigd is bij de Belgische platina singles. Op de lijst van internationale gouden albums behoort 13,16% van de albums tot Sony Music Entertainment NV. Indien men de Belgische gouden albums bekijkt, vinden we de platenmaatschappij niet terug. Ze is wel vertegenwoordigd bij de internationale platina albums en wel met 28,57%. Dit aandeel daalt aanzienlijk indien we de Belgische albums bekijken, namelijk een aandeel van slechts 6,67%. Op Belgisch niveau bedraagt het aandeel 26,23% voor de singleverkoop en 15,58% voor de albumverkoop.

In 2002 wordt de extra opsplitsing weggelaten. Sony Music Entertainment NV heeft 10% van de best verkochte Belgische albums uitgebracht. De platenmaatschappij komt niet voor in de lijst van de best verkochte Belgische singles. Een kwart van de internationale albums behoort tot Sony Music Entertainment NV. Bij de internationale singles is het aandeel groot, namelijk 25,58%. Door de voorgaande resultaten samen te voegen, wordt het aandeel in de best verkochte singles of albums markt bepaald voor het Belgisch grondgebied. Met betrekking tot de albummarkt bedraagt het aandeel 21,19% en 22,45% voor de singlemarkt.

Net zoals bij de voorgaande platenmaatschappijen is het niet mogelijk om de gegevens van 1997 te gebruiken bij de analyse van de evolutie van de omzet. Enkel de jaren 1998-1999 en 2000-2002 kunnen onderling vergeleken worden. De omzet daalt in 1999 met minder dan 2% ten opzichte van 1996. Toch zien we dat op zowel de album- als op de compilatiemarkt het aandeel gestegen is. Het aandeel op de singlemarkt zakt terug van 22,35% naar 15,56%. Sony Music Entertainment NV heeft dus populairdere albums en compilaties verkocht, maar toch vinden we een lichte daling terug. Hier kunnen enkele mogelijke verklaringen aan de grondslag liggen. De verkoopprijs van de albums en/of compilaties kan gedaald zijn. Het is ook mogelijk dat men, buiten de populaire cd's, minder verkocht heeft.

Ook in het jaar 2001 doet zich een daling van de omzet voor. Nochtans is ook hier het aandeel op de album- en singlemarkt gestegen. Ook hier kunnen bovenstaande verklaringen van toepassing zijn. De omzet daalt verder in 2002. Nu vinden we ook een daling terug op de singlemarkt. Het aandeel daalt van 26,23% naar 22,45%. Het aandeel op de albummarkt stijgt daarentegen sterk van 15,58% naar 21,19%. De evolutie van de omzet kan niet volledig verklaard worden door het aandeel in de hitlijsten.

4.4.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

Indien de bedrijfswinst de algemene evolutie volgt, is dit minder erg indien het slecht gaat met de onderneming. De jaren 1997 en 1998 tonen een omgekeerde evolutie aan. De bedrijfswinst neemt af terwijl de conjunctuurtrend minder negatief wordt. Ook hier vinden we een kleine heropleving terug in 1999 wat de bedrijfswinst betreft, terwijl dit voor de algemene economie niet geval is. In 2002 vinden we een extreem lage waarde wat de bedrijfswinst betreft, terwijl de conjunctuur dan geen dieptepunt kent.

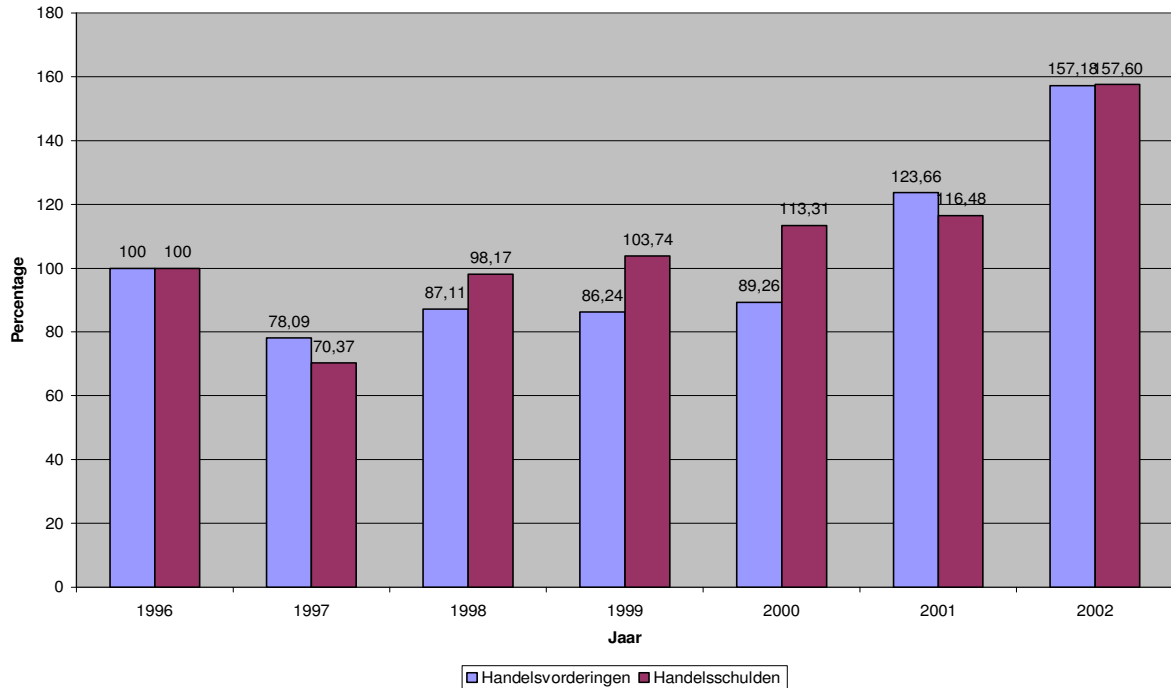
Dhr. Heymans deelde ook de sociaal-economische gevolgen van de muziekpiraterij voor Sony mee. Zo zijn er in 2002 bij Sony Benelux 300 jobs verloren gegaan. Zelfs in 2001 ging het al niet goed; men stelde een verlies van 85 mlj. € vast.

4.4.2 *Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?*

De evolutie kan verder nagegaan worden aan de hand van de handelsvorderingen en –schulden. We kunnen stellen dat de omzet in het algemeen gedaald is, maar in grafiek 42 van de vorderingen kunnen we eerder een stijgende lijn tekenen. Het aantal handelsvorderingen in 1997 bedraagt drie vierde van het aantal in 1996. Het aantal handelsvorderingen neemt in 1998 toe tot 87,11%. De jaren 1999 en 2000 vertonen geen al te grote wijzigingen. In 2001 vinden we een piek terug. De vorderingen nemen sterk toe,

zelfs tot boven het niveau van 1996. Ze bedragen namelijk 123,66%. In 2002 stijgen de vorderingen zelfs tot op 157,18%.

Grafiek 42: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van Sony Music Entertainment NV



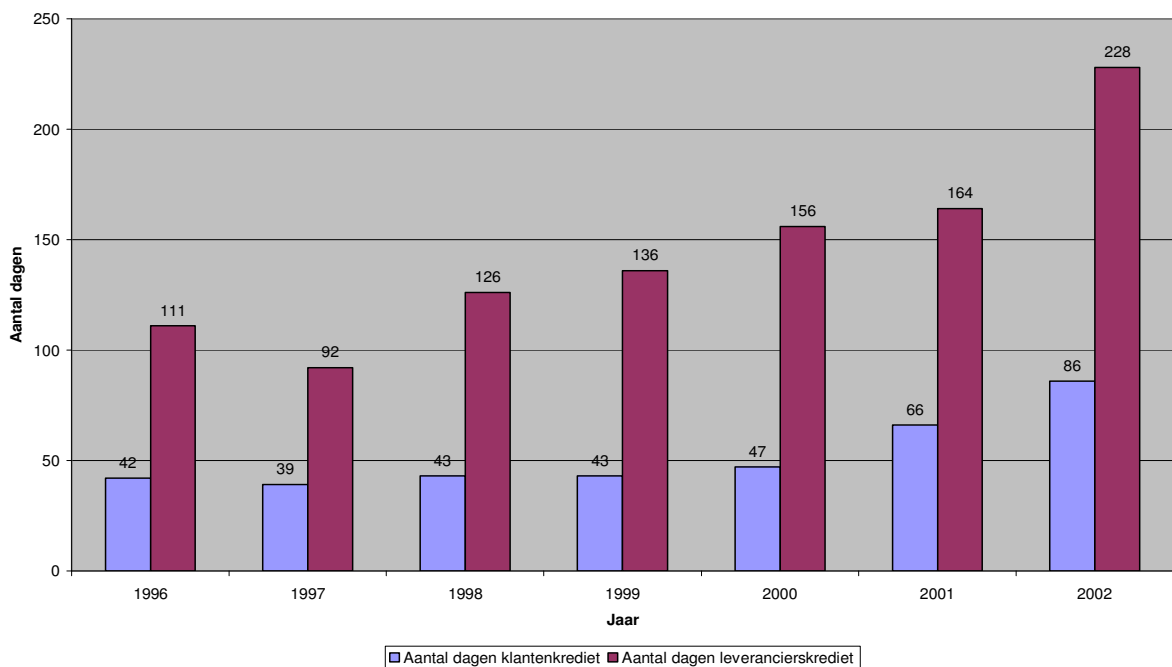
Bron: eigen verwerking

Net zoals bij de vorderingen kunnen we de grafiek van de schulden eerder als stijgend bestempelen. De schulden bedragen in 1997 30% minder in vergelijking met 1996. Vanaf 1998 nemen de schulden toe. In 1998 staan ze bijna terug op het niveau van 1996, maar het is pas vanaf 1999 dat de schulden dit niveau overtreffen. Zo vinden we in 1999 een schuldpercentage van 103,74 terug. In 2000 en 2001 loopt dit op tot respectievelijk 113,31% en 116,48%. Het jaar 2002 wordt gekenmerkt door een grote stijging; de schulden zijn namelijk meer dan de helft hoger dan die in 1996.

4.4.2.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet

Aangezien de omzet gemiddeld genomen daalt, kan de stijging in vorderingen te wijten zijn aan een langer klantenkrediet. Het betalingsuitstel bedraagt 42 dagen in 1996. Het aantal handelsvorderingen daalt in 1997, net zoals het aantal dagen klantenkrediet. Dit is logisch, net zoals de handelsvorderingen en het aantal dagen klantenkrediet opnieuw stijgen in 1998. Dezelfde klantenpolitiek blijft behouden in de jaren 1999 en 2000. Het aantal dagen klantenkrediet bedraagt in 2000 47 dagen en dit aantal dagen stijgt tot 66 dagen in 2001. Deze wijziging in klantenpolitiek vinden we vanzelfsprekend terug in een hoger aantal handelsvorderingen. In 2002 stijgt het aantal dagen nog verder tot 86 dagen. Het logische gevolg is dan ook dat de vorderingen toenemen. De stijging in het aantal handelsvorderingen kan dus verklaard worden door een groter aantal dagen klantenkrediet.

Grafiek 43: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van Sony Music Entertainment NV



Bron: eigen verwerking

Om de evolutie in handelsschulden beter te begrijpen, wordt ook de ratio 'aantal dagen leverancierskrediet' besproken. Het aantal dagen leverancierskrediet in 1996 bedraagt 111 dagen. Het aantal dagen leverancierskrediet daalt tot 92 dagen in 1997 waardoor ook de schulden afnemen. In 1998 is het aantal schulden ongeveer gelijk aan het aantal schulden in 1996, maar het aantal dagen leverancierskrediet bedraagt in 1998 126 dagen. Aangezien de handelsschulden ongeveer gelijk zijn, moet er minder ingekocht zijn. Vanaf 1998 stijgt het aantal dagen leverancierskrediet constant en het logische gevolg is dan ook dat de schulden constant toenemen. In 2002 bedroeg het aantal dagen leverancierskrediet 228 dagen. Dit is heel lang. Dit kan er op wijzen dat het slechter met de onderneming gaat en dat zij moeite heeft om de schulden af te betalen. Of dit het geval is, wordt duidelijk bij de bespreking van de liquiditeit.

In principe zorgt een gezonde onderneming voor een goede afstemming tussen het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet. Als de afstemming optimaal gebeurt, kan de onderneming haar schulden betalen met de inkomsten van de klanten. Deze afstemming kan afgeleid worden uit grafiek 43. Bij Sony Music Entertainment NV is er van afstemming geen sprake. In 1996 bedraagt het betalingsuitstel voor de klanten 42 dagen en voor de leveranciers 111 dagen. Het is positief dat de klanten eerder moeten betalen, maar het lange betalingsuitstel voor de leveranciers kan erop wijzen dat de onderneming in moeilijkheden zit. De klantenpolitiek blijft vrij stabiel en wijzigt enkel aanzienlijk in 2001 en 2002. De leverancierspolitiek wijzigt elk jaar omvangrijk. Zo bedraagt het aantal dagen leverancierskrediet 128 in 1998 en dit bedraagt al 228 dagen in 2002. De schulden worden dus hoe langer hoe minder afgelost. Het is weinig waarschijnlijk dat een leverancier 228 dagen betalingsuitstel toekent tenzij het noodzakelijk is. Ook hier kan verwezen worden naar de algemene trend om de betalingstermijn te verlengen.

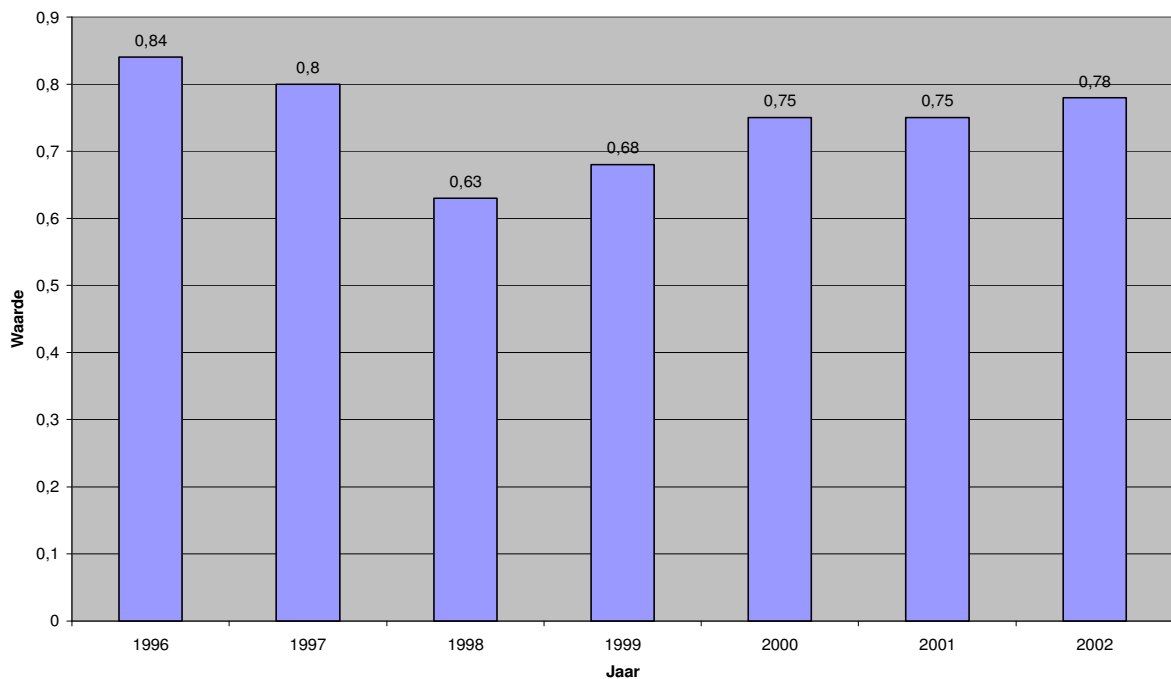
4.4.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van Sony Music Entertainment NV?

Om de evolutie van Sony Music Entertainment NV verder uit te diepen, wordt hieronder ingegaan op enkele kengetallen.

4.4.3.1 De evolutie van de liquiditeit

We hebben net gezien dat in het algemeen de schulden en vorderingen niet goed op elkaar afgestemd zijn. Dit moet zich weerspiegelen in een slechte liquiditeitsratio. Als deze onder de norm van 1 ligt, zijn er problemen voor Sony Music Entertainment NV. Grafiek 44 geeft de evolutie van de liquiditeit weer.

Grafiek 44: De evolutie van de liquiditeit van Sony Music Entertainment NV



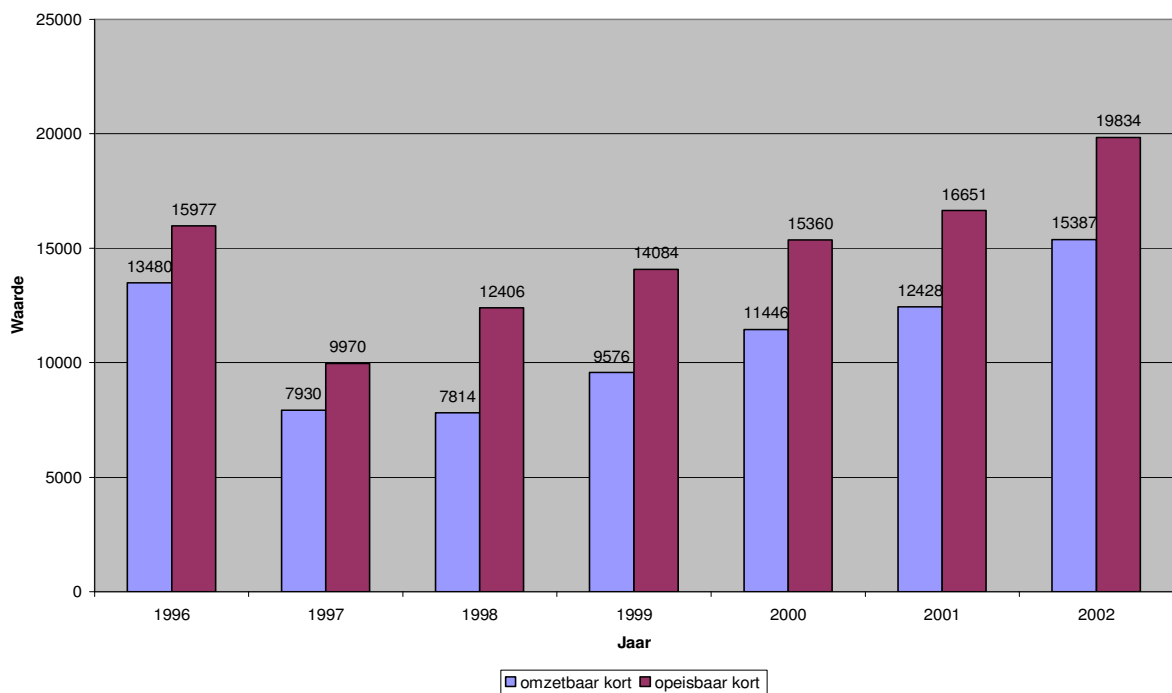
Bron: eigen verwerking

In geen enkel jaar wordt de minimumnorm 1 gehaald. In 1996 haalde men de beste liquiditeit, namelijk 0,84. In 1997 viel de liquiditeit lichtjes terug. Maar in 1998 daalde de

liquiditeit tot 0,63. Dit jaar heeft de slechtste liquiditeit. Vanaf 1999 merken we weer een stijging op, met een maximum van 0,78 in 2002. Deze slechte liquiditeit wijst er inderdaad op dat de onderneming moeilijkheden heeft met het voldaan aan zijn korte-termijn betalingsverplichtingen, zoals bij de bespreking van het aantal dagen leverancierskrediet werd vermoed.

Hierboven werd de evolutie van de liquiditeit bekeken. Om deze evolutie te verklaren, is het nuttig om dit verhoudingsgetal grondiger te bestuderen. De teller bevat het omzetbaar kort en de noemer bestaat uit het opeisbaar kort (Limère, 2000). De gegevens vinden we terug in grafiek 45.

Grafiek 45: De verklaring van de liquiditeit van Sony Music Entertainment NV



Bron: eigen verwerking

De liquiditeit is gedaald in 1997 ten opzichte van 1996. Dit is het gevolg van een sterkere daling in het opeisbare gedeelte op korte termijn. In 1998 neemt het omzetbaar kort in kleine mate af, terwijl het opeisbaar kort sterker toeneemt. Dit zorgt ervoor dat de liquiditeit daalt. Het vlottend actief en passief nemen beide toe in 1999, maar aangezien de

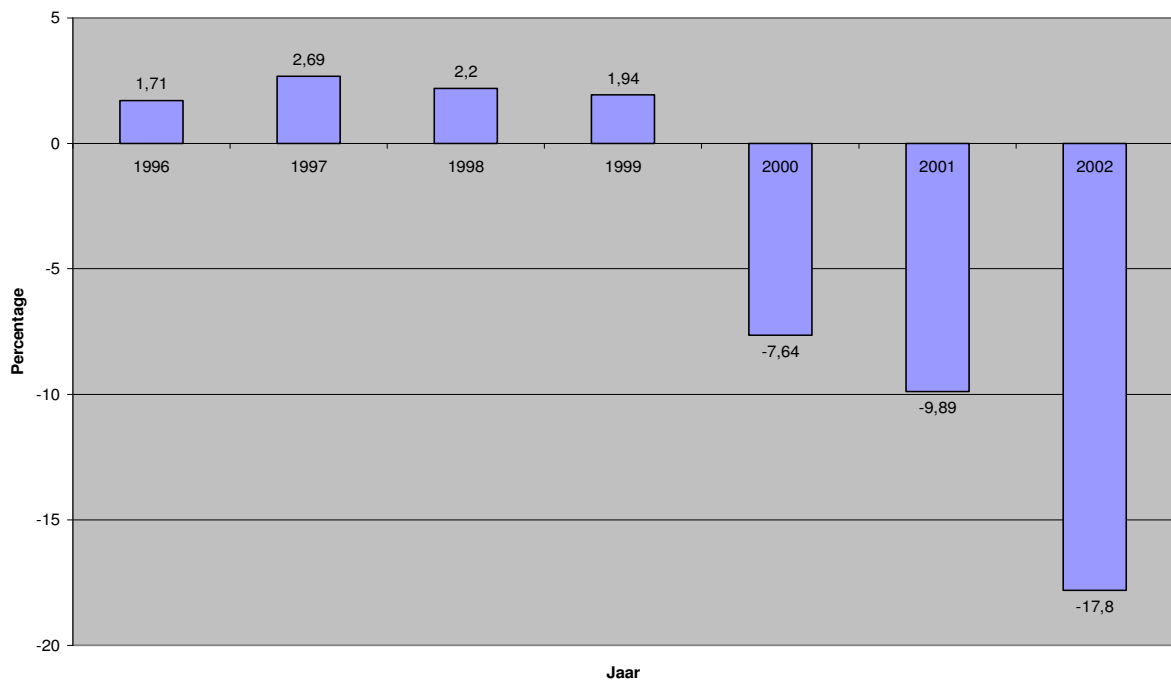
stijging van het vlottend actief sterker is, neemt de liquiditeit opnieuw toe. Hetzelfde fenomeen vinden we terug in 2000 en 2001. De liquiditeit bereikt een piek in 2002, een overeenstemmende piek vinden we terug bij de vlottende activa en passiva. De liquiditeit is in 2002 afgenomen in vergelijking met 1996. Dit is te wijten aan een sterkere stijging in het opeisbare gedeelte op korte termijn.

Om de evolutie van de liquiditeit beter te doorgronden, worden de teller en noemer van de ratio meer in detail bestudeerd. De teller bestaat uit voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen \leq 1 jaar, geldbeleggingen, liquide middelen en overlopende actiefrekeningen (Limère, 2000). Net zoals bij de vorige twee ondernemingen, zijn ook bij deze onderneming geen voorraden en bestellingen in uitvoering aanwezig. De vorderingen op korte termijn werden in het vorige onderdeel besproken. Het bedrag aan geldbeleggingen en liquide middelen is sterk toegenomen in 2002. Het bedrag aan overlopende actiefrekeningen en overige vorderingen is gedaald in 2002 ten opzicht van 1996. Opvallend is dat het bedrag in 1997 bijna gehalveerd is in vergelijking met 1996. De noemer kent geen opvallende wijzigingen. De schulden op korte termijn werden eerder besproken en er zijn geen overlopende passiefrekeningen aanwezig.

4.4.3.2 De evolutie van de solvabiliteit

Of het mogelijk is om een overbruggingskrediet te bekommen om de moeilijkheden op te vangen, hangt af van de veiligheidsbuffer van de onderneming. Deze wordt weergegeven door de volgende ratio, namelijk de solvabiliteit die terug te vinden is in grafiek 46. Als ook de solvabiliteit slecht blijkt, heeft Sony Music Entertainment NV grote problemen.

Grafiek 46: De evolutie van de solvabiliteit van Sony Music Entertainment NV



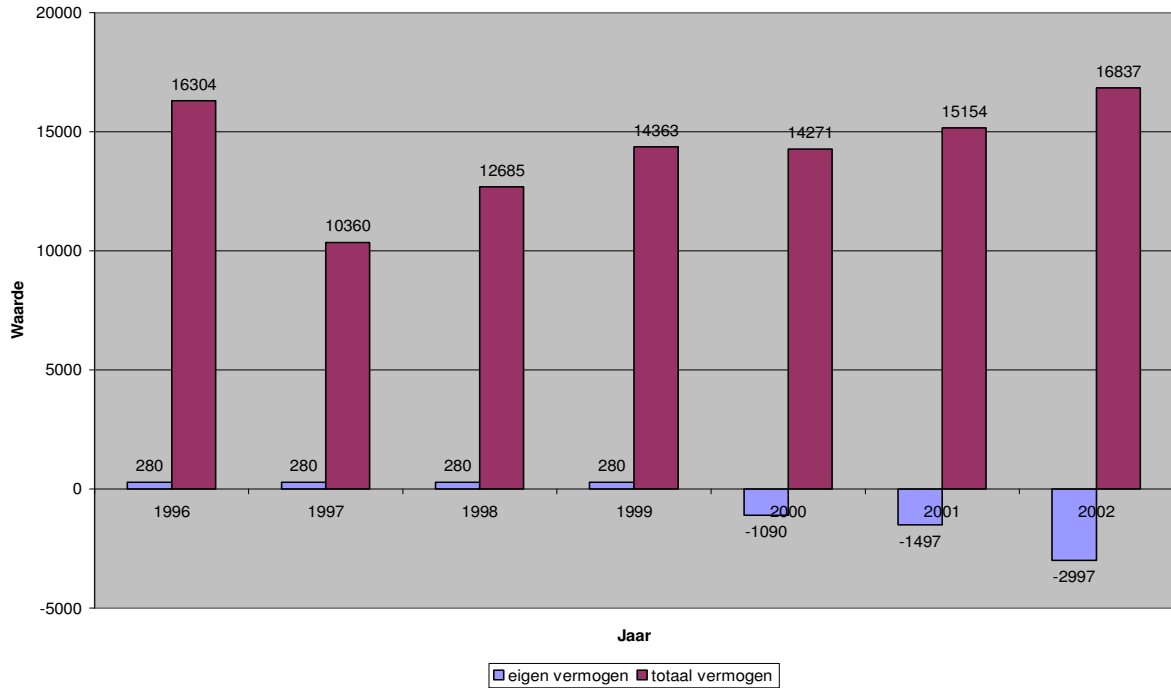
Bron: eigen verwerking

De solvabiliteit is inderdaad slecht. In geen enkel jaar komt men in de buurt van de norm van 30%. In 1996 bedraagt de solvabiliteit slechts 1,71%. De solvabiliteit is het hoogste in 1997, namelijk 2,69%. Merk op dat zelfs dit hoogste percentage van de solvabiliteit ver onder de minimumnorm ligt. In 1998 en 1999 daalt de solvabiliteit tot respectievelijk 2,2% en 1,94%. Vanaf 2000 wordt de solvabiliteit negatief. In 2002 is het percentage echt alarmerend. De solvabiliteit bedraagt dan -17,8%. Een negatieve solvabiliteit wijst erop dat de onderneming al haar eigen vermogen heeft opgebruikt om verliezen goed te maken. Er is nu geen eigen vermogen meer, wat ook duidelijk was uit de jaarrekening (een negatief getal). De onderneming is dus virtueel failliet en zal zeker niet meer kunnen genieten van een overbruggingskrediet. Sony Music Entertainment NV moet dringend sanerende maatregelen nemen.

De solvabiliteit bestaat uit twee bestanddelen, namelijk het eigen vermogen en het totaal vermogen (Limère, 2000). Door de bestudering van voornoemde bestanddelen, krijgen we

een beter zicht op de evolutie van de solvabiliteit. Deze gegevens worden samengevat in grafiek 47.

Grafiek 47: De verklaring van de solvabiliteit van Sony Music Entertainment NV



Bron: eigen verwerking

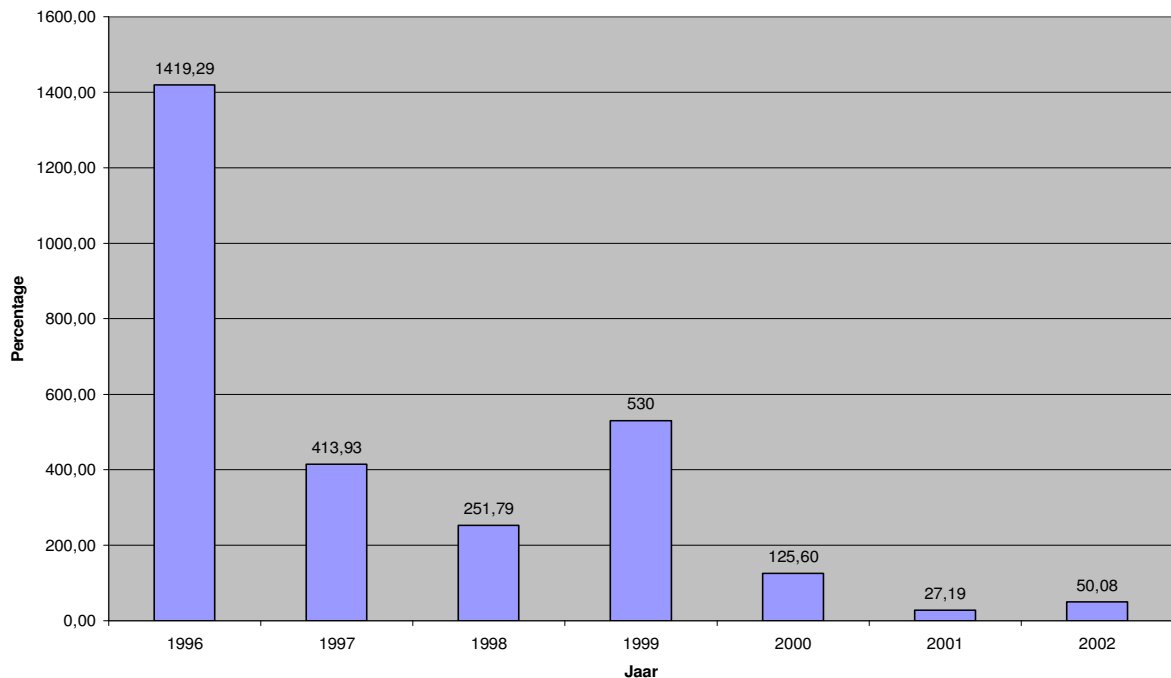
De solvabiliteit kent een stijging in 1997. Deze stijging kan volledig verklaard worden door een daling van het totaal vermogen. Het eigen vermogen is constant gebleven. Daarna neemt het totaal vermogen opnieuw toe, terwijl het eigen vermogen constant blijft. De solvabiliteit daalt dus. Ook in 1999 blijft het totaal vermogen stijgen bij een constant eigen vermogen zodat de solvabiliteit blijft dalen. In 2000 wordt de solvabiliteit negatief. Ook het eigen vermogen wordt negatief. Er is geen kapitaalwijziging. Er wordt wel verlies gemaakt en aangezien het eigen vermogen negatief wordt, heeft men beslist om dit verlies over te dragen. De volgende jaren blijft de solvabiliteit negatief, net zoals het eigen vermogen. Sony Music Entertainment NV blijft gedurende de jaren 2001-2002 verlies maken. We kunnen dus concluderen dat de solvabiliteit sterk gedaald is door de opeenstapeling van verliezen.

De teller en noemer van de ratio solvabiliteit kan ook meer in detail bestudeerd worden. De teller omvat het eigen vermogen. Hierbij horen kapitaal, uitgiftepremies, herwaarderingsmeerwaarden, reserves, overgedragen winst/overgedragen verlies en kapitaalsubsidies (Limère, 2000). Het kapitaal is tijdens de jaren 1996-2002 constant gebleven. Vanaf 2000 vinden we een negatief bedrag terug bij de reserves/overgedragen verlies. Dit is het gevolg van een verlies van het boekjaar vanaf 2000. Het verlies wordt overgedragen naar het volgend boekjaar. Hierdoor wordt het eigen vermogen negatief. De overige componenten komen niet voor bij Sony Music Entertainment NV.

4.4.3.3 De evolutie van de rentabiliteit

De derde belangrijke ratio is de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting (grafiek 48). Deze ratio duidt de winstgevendheid aan vanuit het standpunt van de aandeelhouders.

Grafiek 48: De evolutie van de rentabiliteit van Sony Music Entertainment NV

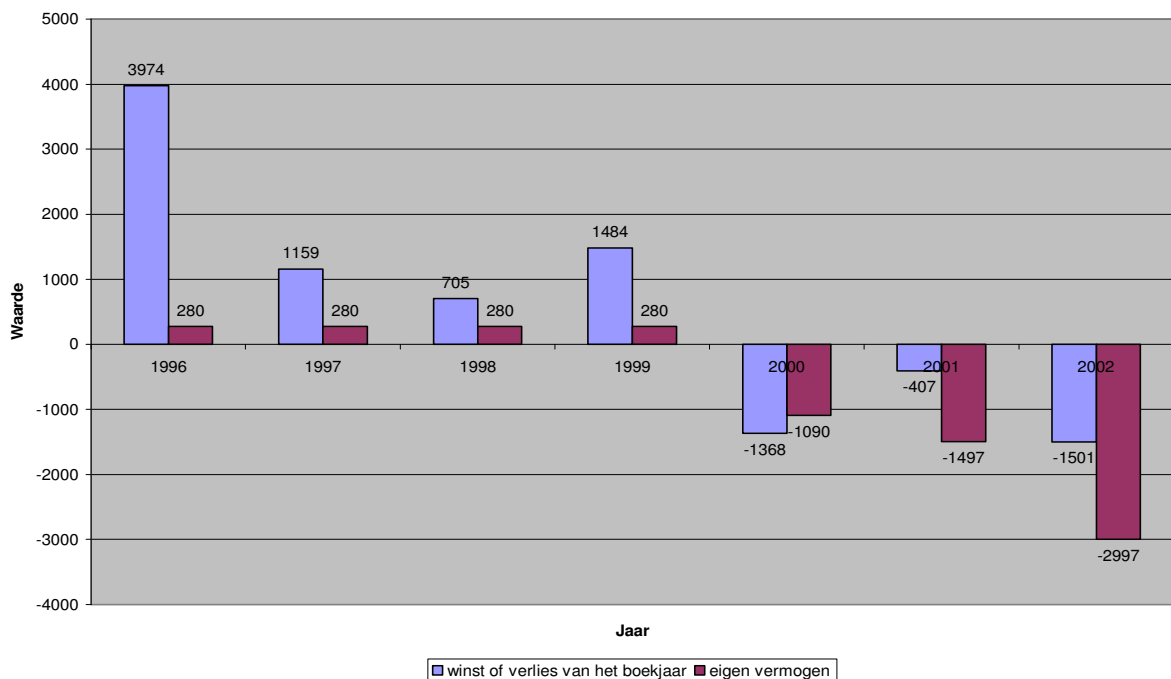


Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit van Sony Music Entertainment NV is gemiddeld genomen gedaald. In 1996 vinden we een enorme piek terug in de grafiek. De rentabiliteit bedraagt dan 1.419,29%. Het jaar nadien is dit percentage al gedaald tot 413,93%. Ook in 1998 blijft de rentabiliteit dalen, namelijk tot een niveau van 251,79%. De rentabiliteitsratio stijgt opnieuw in 1999 tot 530%. Dit is maar een tijdelijk herstel, het jaar nadien bedraagt de rentabiliteit nog maar 125,6%. Een absoluut dieptepunt vinden we terug in 2001, waar de rentabiliteit amper 27,19% bedraagt. In 2002 is de rentabiliteit gestegen tot circa 50%. De rentabiliteit is door de jaren sterk gedaald, maar het blijven desondanks hoge percentages vertegenwoordigen. De aandeelhouders krijgen nog steeds een hoge vergoeding voor hun inbreng.

De rentabiliteit wordt ook berekend aan de hand van een verhouding, namelijk de verhouding tussen de winst of het verlies van het boekjaar en het eigen vermogen (Limère, 2000). Hierboven bespraken we al dat het eigen vermogen en de winst in de laatste jaren negatief is geworden. De gevolgen voor de rentabiliteit worden nu besproken. De gegevens kan men terugvinden in grafiek 49.

Grafiek 49: De verklaring van de rentabiliteit van Sony Music Entertainment NV



Bron: eigen verwerking

In 1997 is de rentabiliteit drastisch gedaald in vergelijking met 1996. Dit is enkel te wijten aan de sterke winstdaling. In 1998 blijft de winst verder dalen, zodat ook de rentabiliteit verder afneemt. Er is een heropleving van de winst in 1999, die ook weerspiegeld wordt in de rentabiliteit. Vanaf 2000 wordt zowel de winst van het boekjaar negatief als het eigen vermogen. In 2001 wordt het verlies kleiner, maar een jaar later kent het verlies een dieptepunt. De rentabiliteit is dus enorm gedaald en dit is vooral te wijten aan het feit dat Sony Music Entertainment NV vanaf 2000 verlies maakt.

Zoals eerder bij de solvabiliteit werd gesteld, maakt de onderneming verlies vanaf het jaar 2000. Het verlies van het boekjaar vinden we terug in de teller van de ratio. In de noemer komt het eigen vermogen voor, maar dit werd ook besproken bij de analyse van de solvabiliteit.

4.4.4 Samenvatting Sony Music Entertainment NV

De evolutie van de verschillende rubrieken wordt hieronder kort weergegeven. De bedrijfswinst is sterk gedaald. In 2002 bevindt de winst zich op een niveau van 2,14% ten opzichte van het niveau in 1996. Enkel in het jaar 1999 herstelt de winst zich in kleine mate. Ook de omzet is over de jaren heen gedaald. De kosten namen in de eerste jaren minder snel af waardoor de winst daalde. Enkel in 1998 bedraagt het bedrag van de kosten meer dan het bedrag in 1996. Ondanks de dalende winstcijfers neemt het aandeel op de album- en singlemarkt toe tot in 2001. Ten slotte dient opgemerkt te worden dat we ook hier geen weerspiegeling van de algemene conjunctuurtrend terugvinden.

Het aantal handelsvorderingen ligt in de jaren 1997-2000 onder het niveau van 1996. In de jaren 2001 en 2002 wordt dit niveau echter overschreden. Het aantal dagen klantenkrediet blijft tot 2001 vrij stabiel en neemt enkel in de twee laatste jaren opvallend toe, wat dan ook het hogere aantal handelsvorderingen verklaart. De handelsschulden blijven slechts tot 1998 onder het niveau van 1996. Vanaf 1999 wordt dit niveau overschreden. We merken dan

ook dat het aantal dagen leverancierskrediet vanaf 1999 gestadig toeneemt. Negatief is het feit dat er absoluut geen sprake is van een afstemming tussen het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet.

De liquiditeit beantwoordt niet aan de norm en bedraagt in 2002 zelfs minder dan in 1996. Dit is het gevolg van een sterkere stijging van de vlottende passiva. De evolutie van de solvabiliteit is zelfs nog negatiever. Niet enkel wordt de norm niet gehaald, vanaf 2000 wordt deze ratio zelfs negatief. Dit is te wijten aan het eigen vermogen dat vanaf 2000 ook negatief wordt. Ook de rentabiliteit kent een enorme achteruitgang. Niet alleen het negatief eigen vermogen, maar ook het verlies van het boekjaar speelt hierbij een belangrijke rol.

We kunnen besluiten dat Sony Music Entertainment NV een negatief effect van piraterij ondervindt. Niet alleen de bedrijfswinst, maar ook de verkoopopbrengsten zijn afgenomen doorheen de jaren. Hier moeten we wel opmerken dat het effect van de piraterij al in de jaren voor 2000 zichtbaar was. Aangezien Sony Music Entertainment NV al voor het jaar 2000 met een dalende omzet werd geconfronteerd, kan dit er ook op wijzen dat de onderneming minder goede artiesten onder contract had. Maar als we de evolutie van de hitlijsten bekijken, wordt dit laatste tegengesproken en kunnen we dus veronderstellen dat de dalende winst vooral het effect is van de piraterij.

4.5 Universal Music

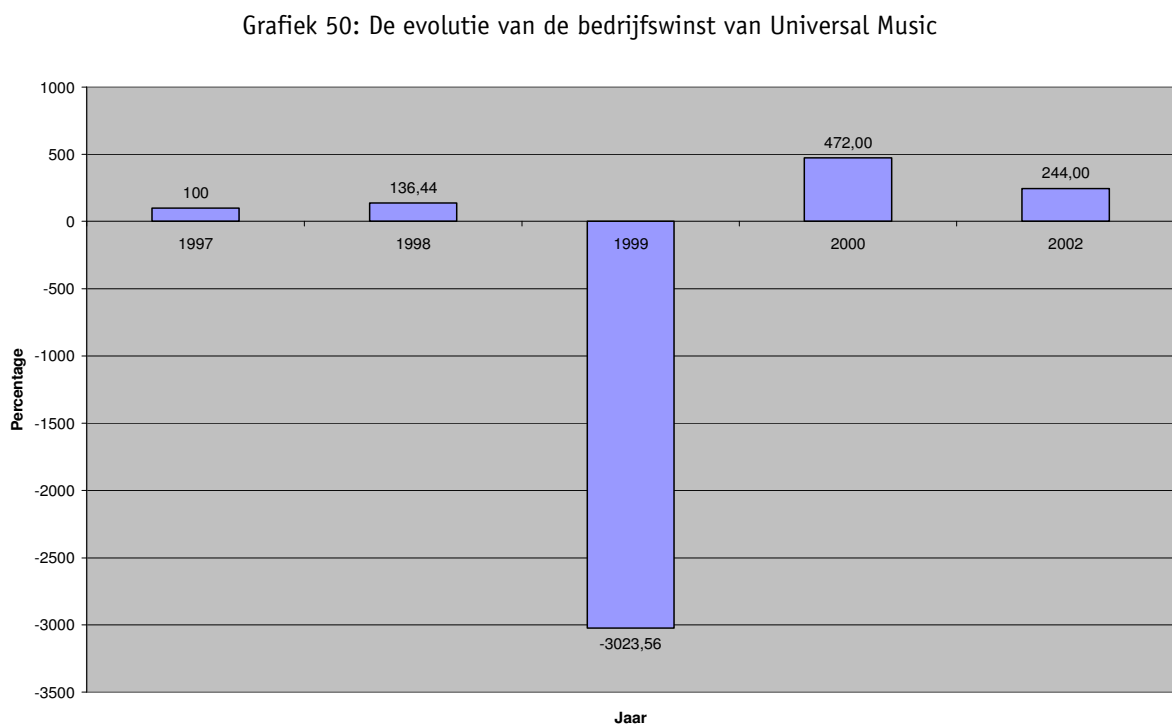
De jaarrekeningen van 1996 en 2001 bevatten gegevens over 18 maanden. Dit geeft een vertekend beeld indien deze jaren bij de analyse betrokken worden. Daarom worden deze jaren niet vermeld.

Universal Music bestaat uit drie werkmaatschappijen, namelijk Universal Music, Universal International en Universal Strategic Marketing. Universal Music heeft een groot repertoire,

met onder andere volgende wereldsterren: 50 Cent, Bon Jovi, Ronan Keating, Shania Twain en Zucchero (Universal Music, 2005).

4.5.1 Wat is de evolutie van de bedrijfswinst?

De analyse van de bedrijfswinst van Universal Music begint in 1997. Dit wordt dan ook hier het referentiejaar. Grafiek 50 toont enorme pieken in de bedrijfswinst.



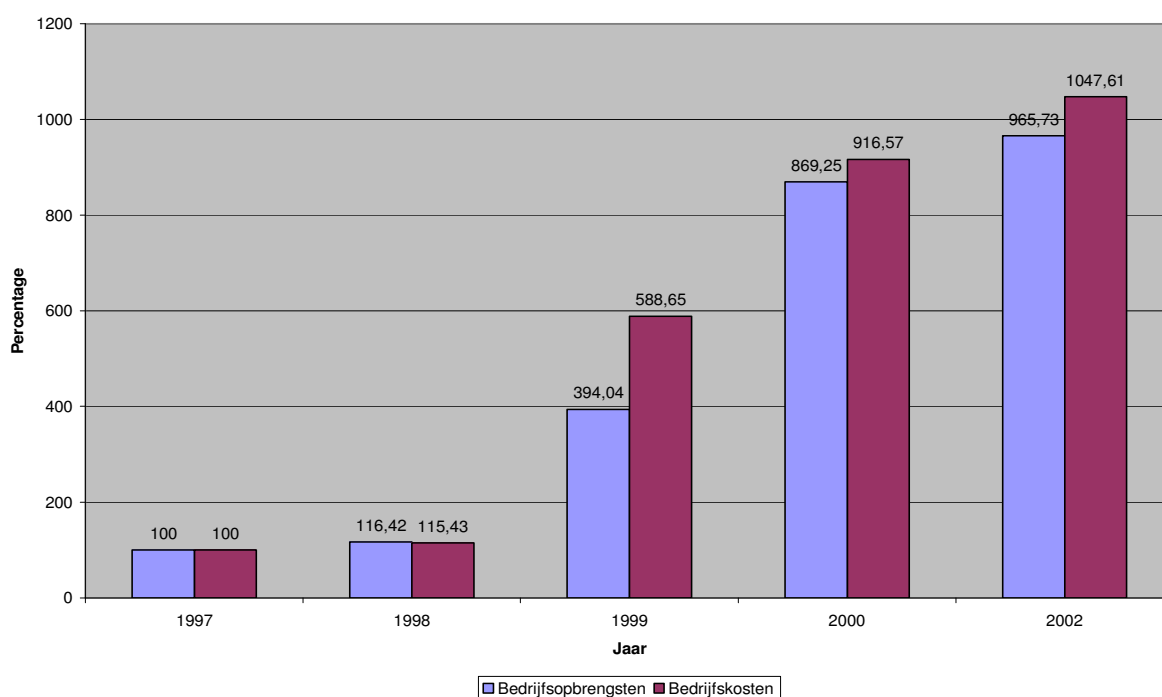
Bron: eigen verwerking

In 1998 bedraagt de bedrijfswinst ongeveer 36% meer dan in 1997. De grootste piek vinden we in 1999. De winst ligt op een niveau van -3.023,56 ten opzichte van 1997. Dit is een enorm verschil. In 2000 en 2002 is de bedrijfswinst opnieuw groter dan in het referentiejaar. Wat vooral opvalt, zijn de grote bedragen en enorme verschillen die de evolutie van de bedrijfswinst weergeven. Daarnaast stijgt de winst van Universal Music in 2002, terwijl de wereldwijde muziekverkoop met 9,20% in waarde afneemt.

4.5.1.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de bedrijfsopbrengsten en –kosten

Om een beter inzicht te verkrijgen, bekijken we de bedrijfswinst meer in detail, namelijk door de verkoopopbrengsten en de bedrijfskosten te bestuderen (grafiek 51). Dhr. Heymans deelde enkele feiten mee die het grote winstverschil in 1999 kunnen verklaren. Zo bestond er een andere onderneming Polygram die een marktaandeel van 24,8% had in 1998 en er was Universal met een aandeel van 3,9%. Eén onderneming heeft de andere overgenomen en vanaf 1999 komen ze dus samen voor in de jaarrekening. De winsten liggen in de volgende jaren hoger en dit is het gevolg van het samenvoegen van de ondernemingen, vooral het grotere Polygram draagt hiertoe bij.

Grafiek 51: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van Universal Music



Bron: eigen verwerking

In tegenstelling tot de andere ondernemingen kent Universal Music een positieve evolutie wat de verkoopopbrengsten betreft. Elk jaar nemen de opbrengsten toe. In 1998 zijn de opbrengsten met circa 16% gestegen. De jaren nadien stijgen de opbrengsten spectaculair.

In 1999 bevinden de opbrengsten zich op een niveau van 394,04% ten opzichte van 1997. Het jaar nadien is dit nog hoger, namelijk een niveau van 869,25%. In 2002 bedragen de bedrijfsopbrengsten bijna tien maal zoveel als het referentiejaar, wat dus een enorme stijging weerspiegelt.

Ook de bedrijfskosten kennen een positieve evolutie met spectaculaire stijgingen. In 1998 is de stijging nog niet zo spectaculair; de bedrijfskosten liggen ongeveer 15% hoger dan in 1997. De bedrijfskosten in 1999 zijn bijna zesmaal zoveel als in het referentiejaar. Deze stijging blijft zich verder zetten in de volgende jaren zodat de bedrijfskosten tienmaal zoveel bedragen in 2002, in vergelijking met 1997.

De evolutie van de bedrijfskosten volgt de evolutie van de bedrijfsopbrengsten. Beide balansposten stijgen spectaculair. De bedrijfsopbrengsten stijgen aan een trager tempo. In 1999 kende de bedrijfswinst een enorm dieptepunt. In dat jaar was de stijging van de bedrijfskosten ook veel omvangrijker dan de stijging in de bedrijfsopbrengsten. In de volgende jaren neemt de bedrijfswinst opnieuw toe, hoewel de bedrijfskosten sneller stijgen dan de bedrijfsopbrengsten. Dit is te verklaren door het feit dat de bedrijfsopbrengsten in het beginjaar hoger lagen.

4.5.1.2 De analyse van de evolutie aan de hand van hitlijsten

De omzet geeft de verkopen weer. We kunnen deze verkopen verder uitdiepen door het aandeel te bepalen dat Universal Music bezit in de verkoop van populaire cd's. In 1997 wordt er enerzijds een Waalse lijst samengesteld aan de hand van de ultratop 50 gegevens en anderzijds op basis van de behaalde gouden of platina penning. Eerst bekijken we de lijst die opgesteld is volgens de ultratop 50. Slechts 2% van de albums is afkomstig van Universal Music. Ook bij de compilaties vinden we hetzelfde aandeel terug. Op de singlemarkt bedraagt het aandeel 6%. Nu wordt de lijst met platina of gouden singles/albums nader bekeken. Universal Music is niet vertegenwoordigd bij de meest

verkochte singles in Vlaanderen. In Wallonië maken ze een klein deel uit van de lijst, namelijk 5%. De platenmaatschappij maakt geen deel uit van de lijst van albums in Vlaanderen en in Wallonië. Als we de gegevens omzetten naar een Belgisch aandeel, bedraagt dit 2,44% voor de singleverkoop. Universal Music is niet vertegenwoordigd bij de albumverkoop.

De lijst in 1998 is opgemaakt volgens de ultratop 50 gegevens. In Vlaanderen heeft de platenmaatschappij een aandeel van 2,47% op de albummarkt, in Wallonië is dit 2,33%. Dit aandeel halveert bijna wat de compilatieverkoop in Vlaanderen betreft, namelijk 1,79%. In Wallonië bedraagt het aandeel 2,99%. Op de singlemarkt is Universal Music beter vertegenwoordigd. 7,78% van de best verkochte singles in Vlaanderen zijn afkomstig van Universal Music. In Wallonië ligt dit percentage hoger, namelijk 10,11%. Het aandeel van de totale verkopen in België voor de albummarkt bedraagt 2,40%, voor de compilaties is dit 2,44% en voor de singles ten slotte 8,94%.

Dezelfde lijstindeling vinden we terug in 1999. 28,24% van de albums die we vinden in de ultratop 50 van Vlaanderen zijn uitgebracht door Universal Music. In Wallonië bedraagt dit aandeel zelfs 37,04%. In de lijst van best verkochte singles wordt Universal Music ook vermeld. In Vlaanderen komt het aandeel neer op 14,43% en in Wallonië op 18,07%. Ten slotte wordt ook de compilatielijst bekeken. Hier bedraagt het aandeel 13,21% in Vlaanderen en 8,33% in Wallonië. Bovenstaande gegevens kunnen verwerkt worden zodat we een algemeen Belgisch resultaat vinden. 32,53% van de albums behoort tot Universal Music, bij de singles is dit 16,11% en bij de compilaties 10,62%.

Vanaf het jaar 2000 wordt de lijst anders ingedeeld. Men maakt een onderscheid tussen Belgische en internationale artiesten. 32% van de Belgische best verkochte albums behoren tot Universal Music. Bij de internationale albums bedraagt dit aandeel 26,44%. Een kwart van de Belgische singles zijn geproduceerd door de platenmaatschappij. Bij de internationale singles ligt het aandeel nog hoger, namelijk 27,54%. Samengevat naar

Belgisch resultaat geeft dit een aandeel van 27,68% voor de albumverkoop en 27,06% voor de singleverkoop.

Zoals al eerder bij de voorgaande ondernemingen besproken, bevat de lijst van 2001 een indeling naar gelang het gaat om gouden of platina singles/albums. Op de lijst van internationale gouden singles zijn 13,16% van de singles uitgebracht door Universal Music. Als we de Belgische singles bekijken, is dit aandeel 40%. Bij de platina singles bedraagt het aandeel internationaal 47,06%. Universal Music heeft geen Belgische singles uitgebracht die platina opleverden. 26,32% van de internationale gouden albums behoren tot de platenmaatschappij. Ook bij de Belgische albums zitten geen gouden albums. Het aandeel in de platina-albums bedraagt internationaal 19,05% en Belgisch 33,33%. Op Belgisch niveau, krijgen we volgende aandelen: 24,59% voor de singleverkoop en 24,68% voor de albumverkoop.

In 2002 maakt men enkel een onderscheid tussen Belgische en internationale artiesten. Het aandeel van Universal Music in de Belgische albumlijst bedraagt 33,33%. Een kwart van de best verkochte Belgische singles behoort bij de platenmaatschappij. Het aandeel in de internationale albums ligt hoger, meer bepaald 36,36%. Dit aandeel bedraagt nog meer wat betreft de internationale singles, namelijk 37,21%. Deze gegevens kunnen samengevat worden om een idee te krijgen van welke maatschappij de best verkochte singles/albums afkomstig zijn. Dit aandeel bedraagt 35,59% voor de albummarkt en 35,71% voor de singlemarkt.

De gegevens van de jaren 1998 en 1999 zijn vergelijkbaar en kunnen daardoor de omzetverschillen verklaren. De omzet stijgt spectaculair in 1999. Deze stijging weerspiegelt het verloop van het aandeel in de verschillende markten. Zo stijgt het aandeel op de albummarkt van 2,4% tot 32,53%. Bij de compilaties is deze stijging minder spectaculair, namelijk van 2,44% tot 16,11%. Bij de singleverkoop stijgt het aandeel van 8,94% tot 10,62%. Er kan gesteld worden dat Universal Music populairdere albums en singles verkocht heeft. Universal Music is de snelst groeiende platenmaatschappij.

Aangezien er geen jaarrekeninggegevens van het jaar 2001 ter beschikking zijn, wordt dit jaar uit de analyse gelaten. De omzetverschillen tussen de jaren 2000 en 2002 kunnen wel geanalyseerd worden. Ook hier is een stijging op te merken, die weliswaar minder spectaculair is dan de stijging in 1999. De stijging van het aandeel in de hitlijsten is ook minder omvangrijk. Zo stijgt het aandeel in de albumverkoop van 27,68% naar 35,59%. Bij de singleverkoop in 2000 bedraagt het aandeel 27,06% en in 2002 is dit gestegen tot 35,71%. Universal Music blijft dus groeien.

4.5.1.3 De analyse van de evolutie aan de hand van conjunctuurgegevens

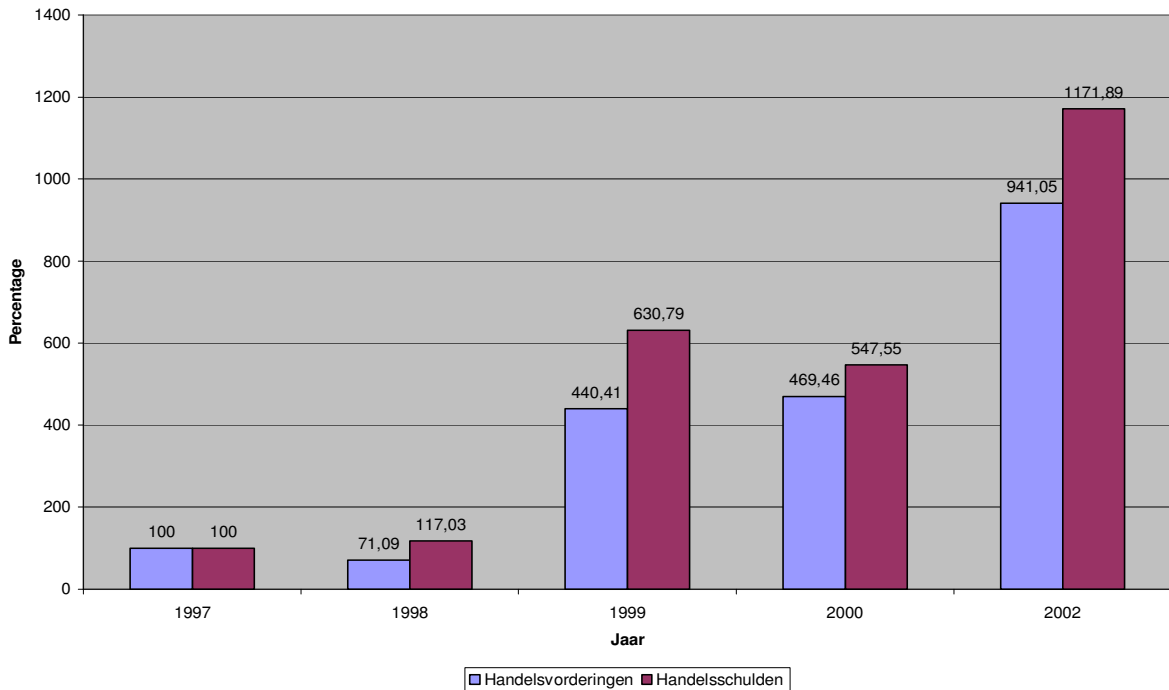
We kunnen de algemene trend van de conjunctuur vergelijken met de evolutie van de bedrijfswinst. In 1998 vinden we een stijging van de bedrijfswinst terug. Ook de conjunctuur doet het beter in 1998. Universal Music kent een enorm dieptepunt wat de bedrijfswinst in 1999 betreft, terwijl de conjunctuur een dieptepunt kent in 1996. De volgende jaren herstelt de bedrijfswinst zich en vinden we ook minder negatieve waarden terug wat de conjunctuur betreft.

Voor de Universal Music groep waren er ook sociaal-economische gevolgen. De cijfers werden meegedeeld door Dhr. Heymans. Universal Europa verloor 100 jobs in 2002, wereldwijd was dit in 2004 al 800 jobs. Daarnaast werd er een verlies opgetekend van 23,4 miljard. € in 2002 en een verlies van 1,14 miljard. € in 2004.

4.5.2 *Hoe zijn de handelsvorderingen en –schulden geëvolueerd?*

De handelsvorderingen en –schulden geven ons ook een beeld over de evolutie van Universal Music (grafiek 52).

Grafiek 52: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van Universal Music



Bron: eigen verwerking

Net zoals de bedrijfswinst, bedrijfsopbrengsten en bedrijfskosten kent de grafiek van de handelsvorderingen enorme wijzigingen. In 1998 zien we een kleine terugval met 30% van de handelsvorderingen. Deze terugval wordt ruim gecompenseerd in de volgende jaren. Het aantal handelsvorderingen staat op een niveau van 440,41%, ten opzichte van 1997. De grootste wijziging vinden we terug in het jaar 2002. De handelsvorderingen bedragen in dat jaar 941,05 in vergelijking met het referentiejaar. De laatste jaren zijn de handelsvorderingen dus sterk gestegen. Deze stijging hangt samen met de stijging van de bedrijfsopbrengsten.

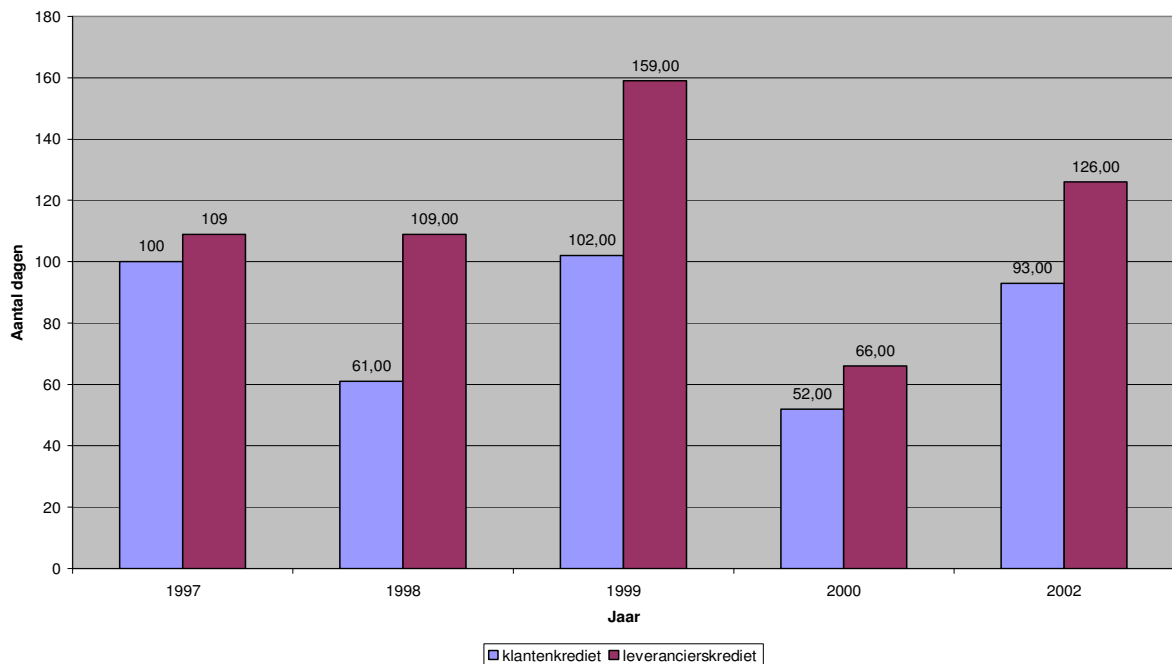
De evolutie van de handelsschulden wordt ook nagegaan. Een hoog bedrag aan handelsschulden kan erop wijzen dat Universal Music problemen ondervindt bij het betalen van haar aankopen. Het kan natuurlijk ook wijzen op verhoogde aankopen, wat tot uiting komt door een stijging van de bedrijfskosten. De balanspost handelsschulden kent ook grote veranderingen. In 1998 bedraagt de stijging ongeveer 17%. Vanaf 1999 doen zich grote wijzigingen voor. De handelsschulden bedragen 630,79%, ten opzichte van 1997. Er is een

kleine terugval in 2000, maar het aantal handelsschulden is meer dan vertienvoudigd in 2002.

4.5.2.1 De analyse van de evolutie aan de hand van de ratio 'aantal dagen klanten- en leverancierskrediet

Een andere verklaring kunnen we vinden in de klantenpolitiek. Als het aantal dagen klantenkrediet gestegen is, gaan ook de vorderingen toenemen. De klanten krijgen 100 dagen uitstel om hun aankopen te betalen in 1997. Dit is een lange kredietperiode. In 1998 bedraagt het betalingsuitstel 61 dagen, wat dus een verklaring geeft voor de daling van het aantal handelsvorderingen in dat jaar. Het jaar nadien stijgt het aantal klantenkrediet opnieuw tot 102 dagen. De handelsvorderingen kennen in dat jaar dan ook een stijging. Maar ondanks het stijgende aantal handelsvorderingen in het volgende jaar, daalt het betalingsuitstel tot 52 dagen. Aangezien de bedrijfsopbrengsten in 2000 ook toenemen, kan dit erop wijzen dat er meer contant betaald wordt. In 2002 stijgt het betalingsuitstel tot 93 dagen, wat ook de grote wijziging in handelsvorderingen verklaart.

Grafiek 53: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van Universal Music



Bron: eigen verwerking

Een wijziging in de leverancierspolitiek kan de wijzigingen in de post handelsschulden verklaren. De jaren 1997-1998 worden gekend door een stabiel leverancierskrediet. Universal Music krijgt 109 dagen uitstel om hun aankopen te betalen. Dit is ook een vrij lange kredietperiode. Aangezien de handelsschulden toch toegenomen zijn in 1998, moeten de aankopen gestegen zijn, wat hier ook het geval is. Net zoals bij de vorige grafieken vinden we een enorme piek terug in 1999. Het aantal dagen klantenkrediet stijgt tot 159 dagen, wat enerzijds een verhoogd aantal handelsschulden verklaart en anderzijds verklaard wordt door een stijging van de aankopen. In 2000 kent het betalingsuitstel een enorme terugval tot 66 dagen. Er is geen sprake van een stabiel leveranciersbeleid meer aangezien het aantal dagen betalingsuitstel opnieuw tot 126 dagen stijgt in 2002.

Er zijn dus heel pieken in het klanten- en leveranciersbeleid (grafiek 53). Dit zal geen probleem vormen indien men beide op elkaar afstemt. De grafiek toont duidelijk dat het klanten- en leveranciersbeleid niet op elkaar afgestemd zijn. Universal Music zal wel niet in problemen komen. Ze hebben ervoor gezorgd dat de klanten eerder betalen dan dat zij hun

leveranciers moeten betalen. Met het geld van de vorderingen kunnen zij dan hun leveranciersschulden betalen. In 1997 is er wel nog sprake van afstemming. Een voorstel zou zijn om in de toekomst het aantal dagen klantenkrediet en het aantal dagen leverancierskrediet dichterbij elkaar te brengen.

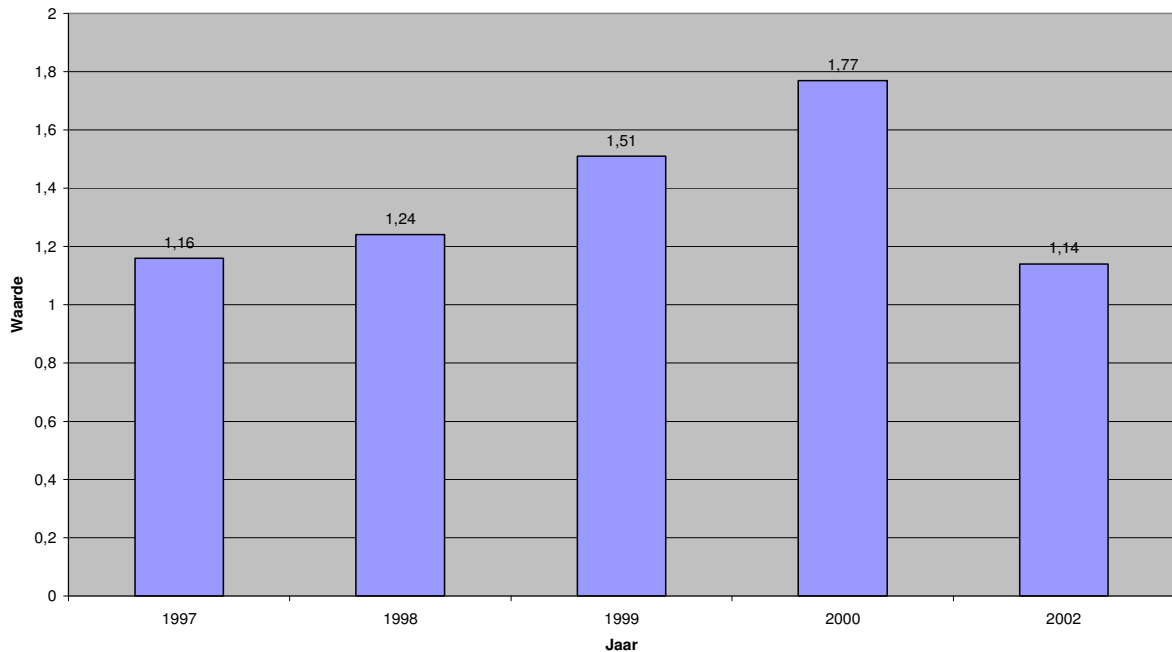
4.5.3 Is er een evolutie merkbaar in de ratio's van Universal Music?

Aan de hand van enkele ratio's kan de toestand van de onderneming verder bestudeerd worden. De belangrijkste ratio's zijn de liquiditeit in ruime zin, de solvabiliteit en de rentabiliteit. Bij deze onderneming is er geen verschil tussen de liquiditeit in ruime zin en enge zin. Dit wijst erop dat hier geen voorraden aanwezig zijn.

4.5.3.1 De evolutie van de liquiditeit

De liquiditeit bepaalt of de onderneming aan haar korte-termijn betalingsverplichtingen kan voldoen. De minimumnorm is 1. Een ratio hoger dan 1 wijst erop dat het netto-bedrijfskapitaal, wat overblijft van de middelen op lange termijn nadat het vastliggend actief is gefinancierd, positief is (Limère, 2000).

Grafiek 54: De evolutie van de liquiditeit van Universal Music

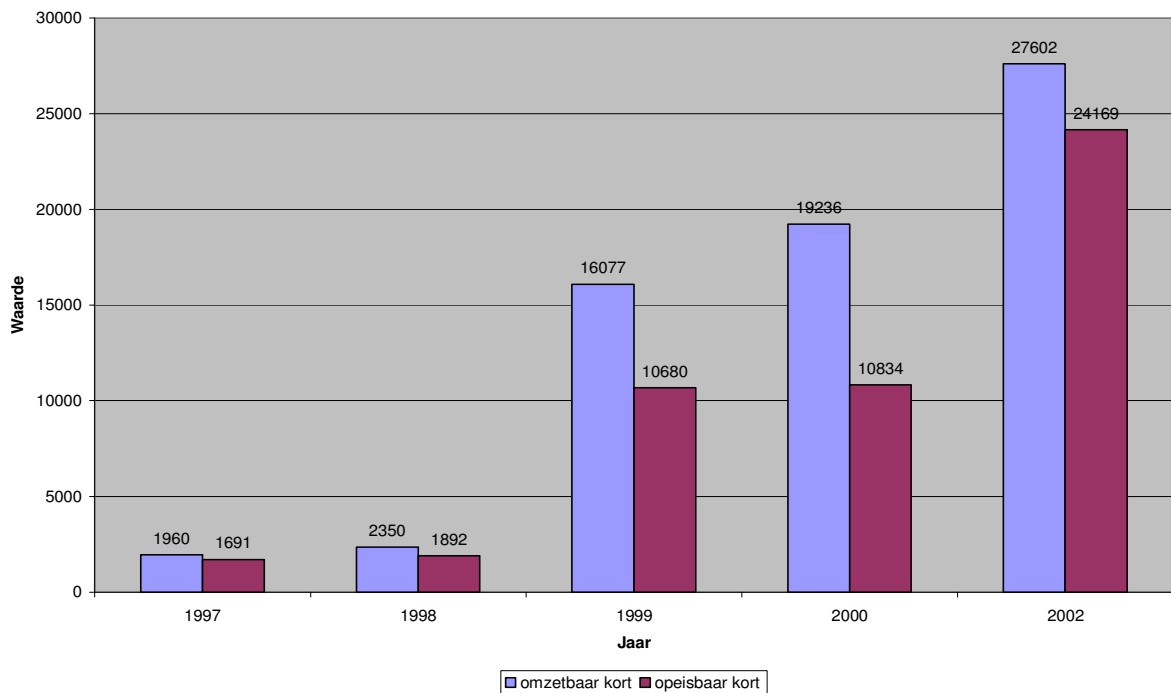


Bron: eigen verwerking

De liquiditeit is positief bij Universal Music (grafiek 54). In elk jaar wordt de minimumnorm overschreden. Zo bedraagt de liquiditeit in 1997 1,16. Deze ratio stijgt elk jaar tot 1,77 in 2000. De liquiditeit kent een terugval in 2002, maar blijft toch boven de norm 1. Een positieve liquiditeit was ook te verwachten. Bij de bespreking van de handelsvorderingen en –schulden was al duidelijk dat ze het geld van de vorderingen kunnen gebruiken om hun schulden te betalen. Universal Music heeft dus geen problemen om op korte termijn de schulden af te betalen.

De liquiditeit is opgebouwd uit twee bestanddelen. Het is belangrijk om deze bestanddelen te kennen zodat we weten welk bestanddeel verantwoordelijk is voor de wijzigingen in de liquiditeit. De teller bevat het omzetbaar kort of de vlottende activa. De noemer bestaat uit het opeisbaar kort of de vlottende passiva (Limère, 2000). Beide bestanddelen zijn weergegeven in grafiek 55.

Grafiek 55: De verklaring van de liquiditeit van Universal Music



Bron: eigen verwerking

De liquiditeit bedraagt 1,16 in 1996 en is het jaar nadien gestegen tot 1,24. Zowel de vlottende activa als de vlottende passiva zijn toegenomen, zij het dan dat de vlottende activa in sterkere mate zijn toegenomen. Ook in 1999 is dezelfde evolutie merkbaar. In 2000 behaalt de liquiditeit een hoogtepunt, namelijk 1,77. Bij de vlottende activa en passiva merken we echter geen hoogtepunt op in 2000. Dit wordt wel gehaald in 2002. Het hoogtepunt, wat de liquiditeit betreft, is te verklaren doordat het omzetbaar kort een hogere kloof heeft met het opeisbaar kort in 2000 dan in 2002. De liquiditeit in 2002 is ongeveer gelijk aan de liquiditeit in 1996. Het enige verschil is dat het omzetbaar kort en het opeisbaar kort sterk zijn toegenomen, maar in gelijke mate.

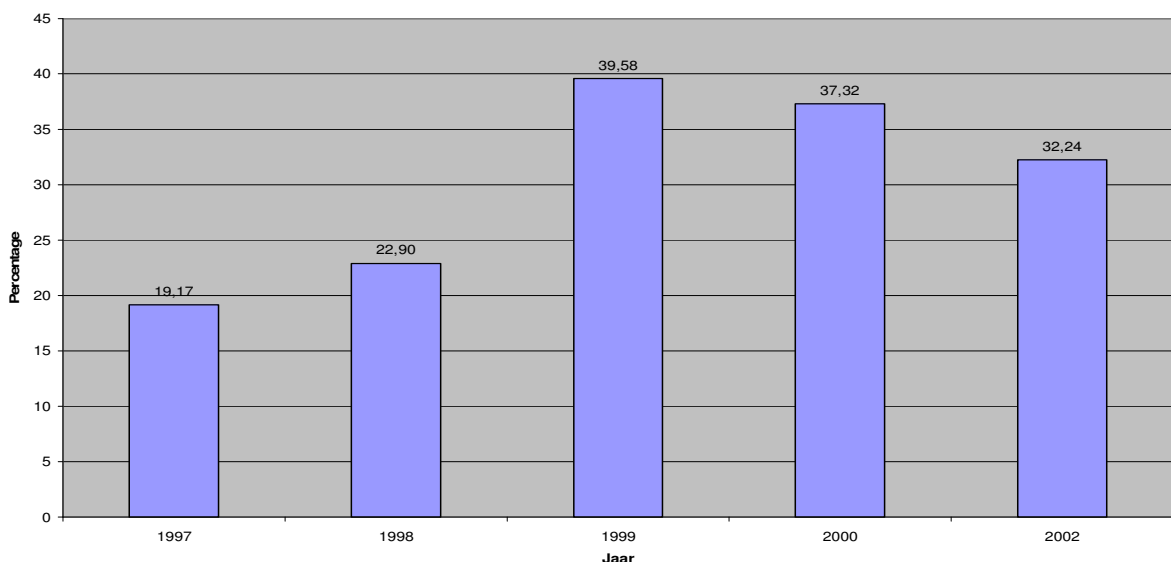
De liquiditeitsratio kent een piek in 2000. Door de teller en noemer meer in detail te analyseren, krijgen we een duidelijker beeld van de evolutie. De teller omvat het omzetbaar gedeelte op korte termijn, hierin zitten de voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen op meer dan of op 1 jaar, geldbeleggingen, liquide middelen en overlopende actiefrekeningen (Limère, 2000). Universal Music heeft een bedrag aan voorraden en

bestellingen in uitvoering, maar aangezien dit bedrag te verwaarlozen is, wordt hier niet verder op ingegaan. De vorderingen worden niet meer opnieuw besproken. Het bedrag aan geldbeleggingen en liquide middelen kent een piek in de jaren 1998 en 1999. Het omzetbaar kort kent echter een piek in 2002. Dit is te wijten aan een hoog aantal overige vorderingen en overlopende actiefrekeningen. De noemer bevat schulden \leq 1 jaar en overlopende passiefrekeningen. De schulden kwamen hierboven al aan bod en Universal Music heeft geen overlopende passiefrekeningen.

4.5.3.2 De evolutie van de solvabiliteit

Naast de liquiditeit is het ook belangrijk dat een onderneming voldoende solvabel is. Het is belangrijk dat een onderneming over voldoende eigen vermogen beschikt. Een eerste reden is dat een voldoende eigen vermogen ervoor zorgt dat de onderneming leningen kan verkrijgen bij financiële instellingen. Een tweede reden is dat het eigen vermogen verliezen kan opvangen en zo het risico van de onderneming vermindert. Grafiek 56 toont de evolutie van de solvabiliteit.

Grafiek 56: De evolutie van de solvabiliteit van Universal Music

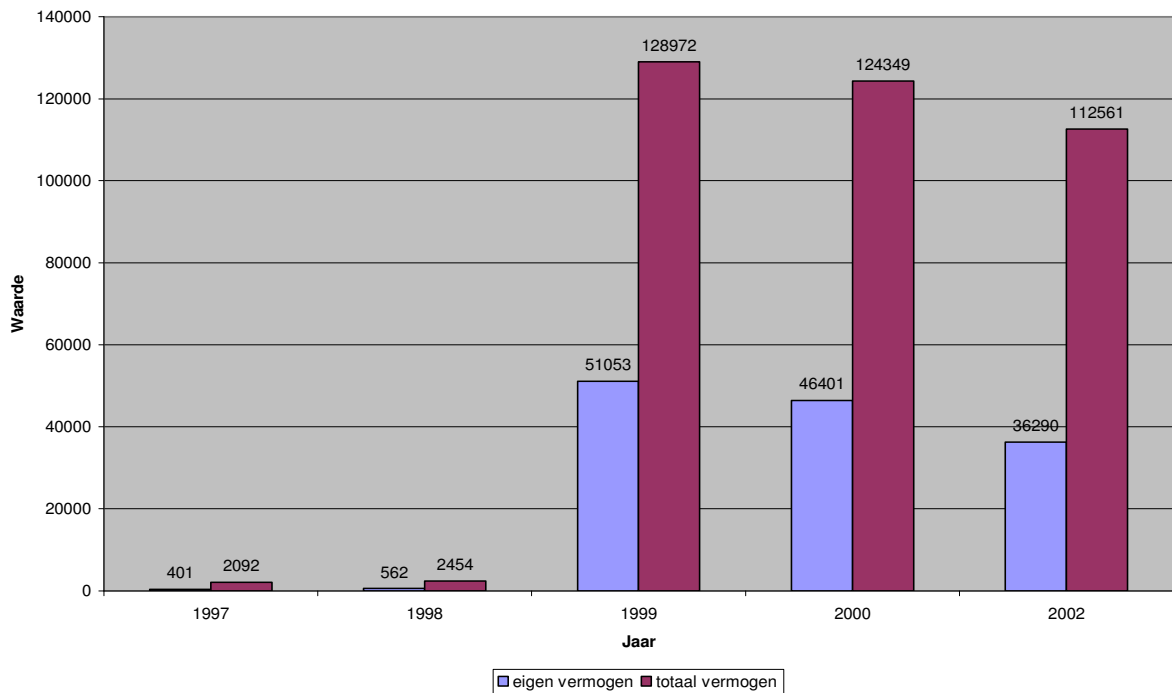


Bron: eigen verwerking

De minimumnorm van de solvabiliteit bedraagt 30% à 33%. In 1997 wordt deze norm niet gehaald; de solvabiliteit bedraagt 19,17%. Ook in het daaropvolgende jaar wordt de norm niet overschreden. De beste solvabiliteit vinden we terug in 1999, namelijk 39,58%. De jaren nadien valt de solvabiliteit lichtjes terug, maar blijft de norm toch overschreden. De solvabiliteit is verbeterd, maar de teruggang moet toch nauwlettend gevolgd worden.

De solvabiliteit berekent men door het eigen vermogen te delen door het totaal vermogen (Limère, 2000). Het is belangrijk te weten wat ervoor gezorgd heeft dat de solvabiliteit door de jaren heen is gewijzigd. Grafiek 57 bevat de gegevens die ons hiervan een beeld kunnen geven.

Grafiek 57: De verklaring van de solvabiliteit van Universal Music



Bron: eigen verwerking

De solvabiliteit is gestegen in 1998 ten opzichte van 1997. Dit is het gevolg van het stijgend eigen en totaal vermogen. In 1999 vinden we een piek terug wat de solvabiliteit betreft, namelijk 39,58%. Ook wat het eigen vermogen en het totaal vermogen betreft, vinden we een piek terug. Er valt op te merken dat het geplaatst kapitaal in 1999

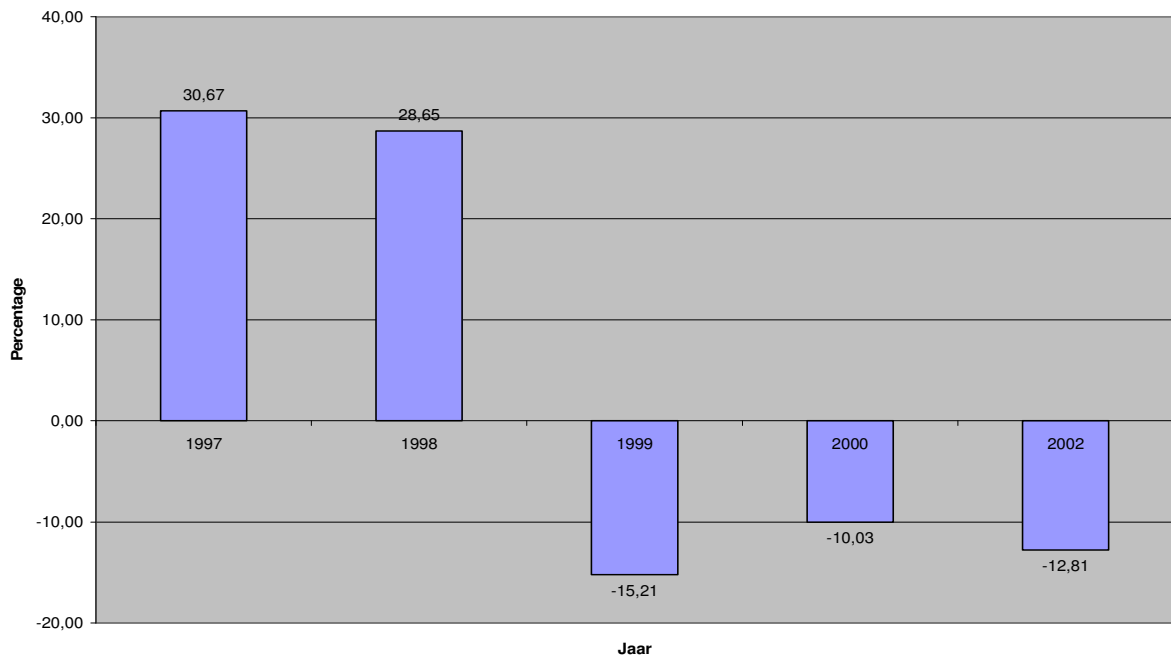
spectaculair is toegenomen. In de volgende jaren neemt zowel het eigen als het totaal vermogen af, met als gevolg dat ook de solvabiliteit opnieuw afneemt. De solvabiliteit is bijna verdubbeld in 2002, in vergelijking met 1997. Dit is te verklaren door de sterke stijging van het eigen vermogen (meer dan 90 keer het oorspronkelijk eigen vermogen) en de mindere stijging van totaal vermogen (meer dan 53 keer het oorspronkelijk totaal vermogen).

De evolutie van de solvabiliteit kan grondiger nagegaan worden door de teller en noemer van de ratio te bestuderen. De teller omvat kapitaal, uitgiftepremies, herwaarderingsmeerwaarden, reserves, overgedragen winst/verlies en kapitaalsubsidies (Limère, 2000). Het kapitaal is in het jaar 1999 sterk toegenomen. Hiermee samenhangend is de post reserves/overgedragen winst negatief geworden. Dit is te wijten aan een verlies van het boekjaar. De grote wijziging in het eigen vermogen is bijgevolg te wijten aan een sterk toegenomen kapitaal. De noemer bestaat uit het totaal vermogen. Zowel het eigen vermogen als het vlottend vermogen zijn toegenomen.

4.5.3.3 De evolutie van de rentabiliteit

Naast de solvabiliteit is de rentabiliteit een belangrijke ratio. Deze ratio wordt weergegeven in grafiek 58. De aandeelhouders wensen een hoge vergoeding voor hun inbreng aangezien er een risico aan verbonden is.

Grafiek 58: De evolutie van de rentabiliteit van Universal Music

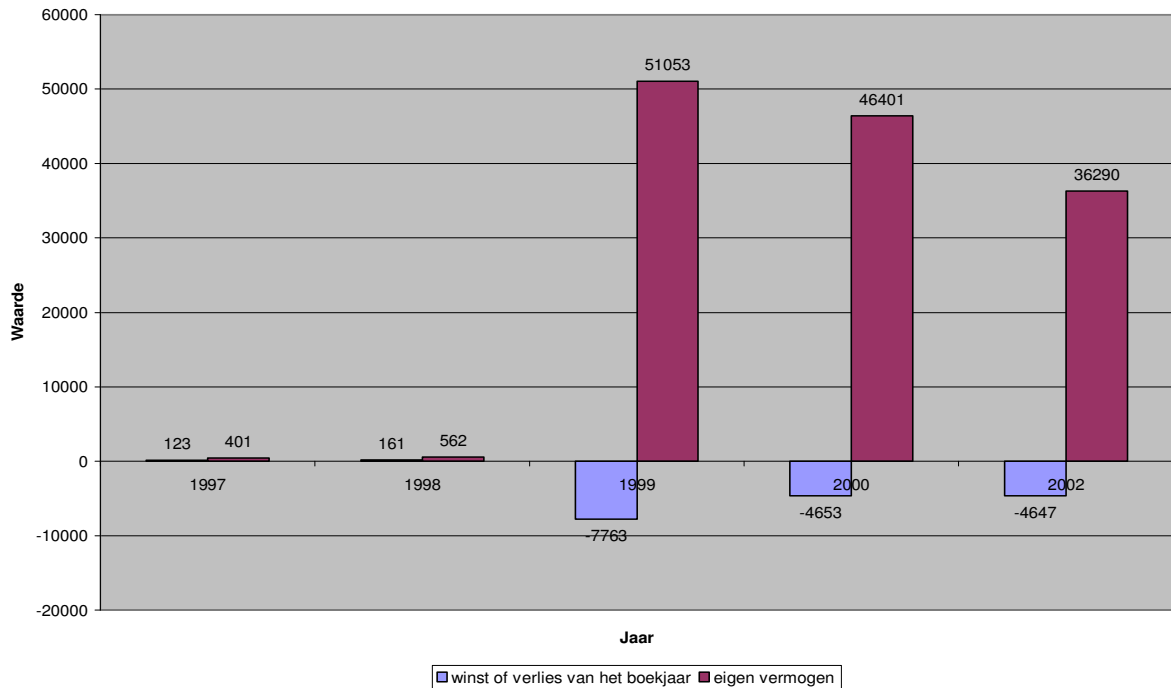


Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit bedraagt 30,67% in 1997. Ook in 1998 is de rentabiliteit nog positief, namelijk 28,65%. Vanaf 1999 wordt de rentabiliteit negatief. In 1999 bedraagt de ratio -15,21%, het jaar later is dit ongeveer -10%. In 2002 is de rentabiliteitsratio opnieuw negatiever geworden, namelijk -12,81%. Dit is niet positief voor Universal Music Publishing. De winstgevendheid voor de aandeelhouders is negatief geworden. Indien men nieuwe aandelen wil uitgeven, gaat het zeer moeilijk worden om hiervoor aandeelhouders te vinden. Er moeten dringend maatregelen genomen worden om de rentabiliteit te verbeteren.

De rentabiliteit vind je door de winst of verlies van het boekjaar te delen door het eigen vermogen (Limère, 2000). Het is belangrijk om te weten of de onderneming beter presteert door een hogere winst of dat de betere prestatie te wijten is aan een kleiner eigen vermogen. De gegevens zijn afgebeeld in grafiek 59.

Grafiek 59: De verklaring van de rentabiliteit van Universal Music



Bron: eigen verwerking

De rentabiliteit kent een lichte daling in 1998. Dit is te wijten aan een sterkere stijging van het eigen vermogen. Vanaf 1999 maakt de onderneming verlies, terwijl het eigen vermogen stijgt in 1999. Hierdoor wordt de rentabiliteit ook negatief. In 2000 neemt het eigen vermogen af, waardoor de rentabiliteit minder negatief wordt. Ook in 2002 blijft men verlies maken en blijft de rentabiliteit negatief. De rentabiliteit is dus van 30,67% in 1997 gedaald tot -12,81% in 2002. Dit is vooral te wijten aan het verlies dat de onderneming maakt. Het eigen vermogen is ook sterk gestegen. Dit is waarschijnlijk het gevolg van maatregelen om het verlies beter te kunnen opvangen.

De teller en de noemer van de rentabiliteit kan ook uitgesplitst worden in componenten. De teller bevat de winst of het verlies van het boekjaar en werd hierboven besproken. De noemer omvat het eigen vermogen. Deze component kwam al aan bod bij de bespreking van de solvabiliteit.

4.5.4 Samenvatting Universal Music

Om een beter overzicht te verkrijgen, worden de belangrijkste feiten nog eens op een rijtje gezet. De bedrijfswinst wordt gekenmerkt door enorme sprongen. In 1999 vinden we een zeer laag dieptepunt terug, dat zelfs negatief is. In de andere jaren bedraagt de winst dan weer een veelvoud van de winst van 1996. De evolutie van de bedrijfsopbrengsten is dan weer eenzijdiger. De opbrengsten nemen elk jaar toe, net zoals de kosten. Maar de kosten stijgen in sterkere mate, vooral in 1999 wat het dieptepunt dan ook verklaart. Het aandeel van Universal Music in de hitlijsten neemt algemeen genomen toe. Wel kan er niet gesteld worden dat de evolutie van Universal Music gelijkloopt met de algemene conjunctuurevolutie.

Het aantal handelsvorderingen is toegenomen, uitgezonderd in het jaar 1998. In dat jaar vinden we een ook een laag aantal dagen klantenkrediet terug. De grootste sprong vinden we terug in 2000, in dat jaar is het aantal dagen klantenkrediet gehalveerd. Indien we de schulden bekijken, vinden we ook enorme sprongen terug. Vooral in 2002 is het aantal handelsschulden zeer sterk toegenomen ten opzichte van 1996. Nochtans wordt het hoogste aantal dagen leverancierskrediet teruggevonden in het jaar 1999. In 2000 valt dit aantal ook enorm terug. Het matchingprincipe kan nog beter toegepast worden door de onderneming.

De liquiditeit overschrijdt in elk jaar de vereiste norm. In 2000 vinden we een piek terug. Opvallend is dat zowel het omzetbaar kort als het opeisbaar kort enorm zijn toegenomen. De solvabiliteit bedraagt vanaf 1999 meer dan de norm. Na 1999 neemt de solvabiliteit opnieuw af, maar blijft toch boven de norm. Ook hier kan dit verklaard worden door de sterke stijging van het eigen en totaal vermogen. De rentabiliteit wordt negatief vanaf 1999 en volgt dus niet de evolutie van de andere ratio's. Dit is het gevolg van de verliezen die Universal Music in de jaren vanaf 1999 maakt.

Op basis van de gegevens van Universal Music kan er moeilijk een conclusie getrokken worden in verband met piraterij. De bedrijfswinst en de bedrijfsopbrengsten nemen vanaf 2000 toe, in tegenstelling tot wat verwacht zou worden. Deze stijging is te verklaren doordat Universal Music samengevoegd is met Polygram, een onderneming met een groter marktaandeel. Hierdoor kan het effect van piraterij niet gedistilleerd worden.

4.6 Vergelijking met de algemene resultaten

In hoofdstuk 3 werden er conclusies getrokken betreffende de evolutie van de muzieksector. In dit hoofdstuk werd de evolutie van vijf individuele ondernemingen onderzocht. In dit onderdeel wordt nagegaan of de resultaten van het algemeen onderzoek ook toepasbaar zijn op de individuele ondernemingen.

De bedrijfswinst is tot 1999 toegenomen wat betreft de sector. De winst is bijna verdubbeld in 1999. Daarna gaat het bergaf. Vanaf 2001 valt de winst zelfs terug onder het niveau van 1996. Bij BMG Belgium NV krijgen we een heel ander beeld te zien. De winst is in geen enkel jaar boven het niveau van 1996 uitgestegen. De winst wordt zelfs negatief in 2001. De evolutie van de bedrijfswinst van BMG Universal Music Publishing kent, net zoals de sector, eerder een positieve evolutie. De winst ligt in de jaren 1997-2002 hoger dan in het referentiejaar 1996. In tegenstelling tot de bedrijfswinst van de sector, blijft de winst ook in de jaren 2001-2002 boven het niveau van 1996 uitstijgen. De bedrijfswinst van EMI evolueert niet in dezelfde mate als de bedrijfswinst van de sector. De winst ligt in alle jaren, uitgezonderd het jaar 1999, lager dan in het referentiejaar. Wel opvallend is dat zowel de sector als EMI een piek kennen in het jaar 1999. Net zoals de meeste hierboven besproken ondernemingen kent Sony Music Entertainment NV geen positieve evolutie. Het winstniveau bevindt zich steeds onder het niveau van 1996. Ook bij deze onderneming kunnen we een kleine vooruitgang waarnemen in het jaar 1999. Wat de evolutie van de bedrijfswinst van Universal Music betreft, kunnen we stellen dat deze evolutie vooral gekenmerkt wordt door grote sprongen en ook de evolutie van de muzieksector niet volgt.

Dit is vooral het geval in het jaar 1999, waarbij de sector een piek kent terwijl Universal Music in dat jaar een groot verlies maakt. Algemeen genomen kunnen we stellen dat de vijf individuele ondernemingen de algemene evolutie van de muzieksector niet volledig volgen.

Naast de evolutie van de bedrijfswinst, werd ook aandacht besteed aan de evolutie van de handelsvorderingen en –schulden. De evolutie van de handelsvorderingen is eerder positief te noemen. Enkel in 1997 is het aantal handelsvorderingen afgenomen ten opzichte van 1996. Net zoals bij de bedrijfswinst wordt er een piek bereikt in 1999. De evolutie van de vorderingen van BMG Belgium NV gebeurt in een omgekeerde richting. Het aantal handelsvorderingen is in alle jaren afgenomen, maar in 1999 vindt een kleine heropleving plaats. De handelsvorderingen van BMG Universal Music Publishing volgen eerder de evolutie van de sector. De handelsvorderingen bereiken elk jaar een hoger niveau dan in 1996. Opmerkelijk is dat ook hier het jaar 1999 de maximumwaarde bevat. Bij EMI wordt ongeveer dezelfde evolutie waargenomen. De vorderingen zijn toegenomen en het jaar 1999 kent een piek. Een verschil met de vorige ondernemingen vinden we terug bij Sony Music Entertainment NV. Het aantal handelsvorderingen stijgt pas vanaf het jaar 2001 boven het aantal vorderingen in 1996 uit. De evolutie van de handelsvorderingen van Universal Music valt op tussen de ondernemingen door de enorme procentuele toenamen. Een uitzondering hierop is het jaar 1998, waarin de handelsvorderingen gedaald zijn in vergelijking met 1996. We kunnen stellen dat de evolutie van de handelsvorderingen beter weerspiegeld is in de individuele resultaten dan de evolutie van de bedrijfswinst.

De grafiek van de evolutie van de handelsschulden vertoont een klokvorm wat de sector betreft. De handelsschulden blijven tot 1999 onder het niveau van het referentiejaar. In 1999 stijgen ze boven het aantal handelsschulden van 1999 uit om daarna opnieuw in dalende richting te wijzigen. Deze evolutie vinden we niet terug bij BMG Belgium NV. In de jaren 1997-2002 vinden we een lager aantal handelsschulden terug. Indien we de evolutie van BMG Universal Music Publishing bekijken, vinden we een ander patroon terug. De handelsschulden kennen enkel in het jaar 1998 een lager aantal. Bij EMI kunnen we een klokvorm waarnemen, zoals bij de sector, maar de getalwaarden bevinden zich allen boven

het niveau van 1996. De evolutie van de schulden verloopt positief bij Sony Music Entertainment NV. De schulden nemen geleidelijk aan toe om een hoogtepunt te bereiken in 2002. Net zoals bij de vorige rubrieken, worden de handelsschulden van Universal Music gekenmerkt door grote verschillen. De handelsschulden zijn door de jaren heen toegenomen. Er kan besloten worden dat de klokvorm die we bij de sector terugvinden, niet in dezelfde mate voorkomt bij de individuele ondernemingen.

Daarnaast werden ook de ratio's liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit bestudeerd. De liquiditeit van de sector overschrijdt in elk jaar de norm. De liquiditeit neemt eerst af tot in 1998, maar neemt daarna geleidelijk aan toe. Ook de liquiditeit van BMG Belgium NV is positief te noemen. De liquiditeitsratio kent zelfs geen daling door de jaren heen, maar is zelfs verdubbeld in 2002 ten opzichte van 1996. Ook de liquiditeit van BMG Universal Music Publishing neemt elk jaar toe. Dit is positief aangezien de norm net niet werd gehaald in 1996, maar door de stijging wordt de norm al overschreden in 1998. In tegenstelling tot de vorige ondernemingen en de sector, ligt de liquiditeit van EMI onder de norm. De liquiditeit kent een positieve evolutie tot het jaar 2000, maar valt daarna sterk terug. Ook de liquiditeit van Sony Music Entertainment NV bevindt zich onder de norm. De liquiditeit is gedaald tot 1999, maar heeft zich daarna herpakt. Desondanks wordt de norm nog steeds niet gehaald. De liquiditeitsratio van Universal Music sluit eerder aan bij de sector en de twee BMG ondernemingen. De norm wordt elk jaar overschreden, maar is in 2002 toch sterk teruggevallen. We kunnen stellen dat de liquiditeit in de meeste ondernemingen de norm overschrijdt, net zoals dit het geval is bij de sector.

De solvabiliteit van de sector overschrijdt elk jaar de norm. Dit is helemaal niet het geval bij BMG Belgium NV. De solvabiliteit neemt wel elk jaar toe zodat vanaf het jaar 2000 de norm overschreden wordt. Ook bij BMG Universal Music Publishing vinden we dezelfde evolutie terug. De solvabiliteitsratio stijgt elk jaar en de norm wordt voor het eerst overschreden in 2002. Bij EMI neemt de solvabiliteit ook toe, maar vanaf 2001 nemen we een sterke terugval waar. De solvabiliteit wordt zelfs negatief in 2002. Deze evolutie in dalende richting is tegengesteld aan de evolutie van de sector. Ook bij Sony Music Entertainment NV

kan de evolutie van de solvabiliteit niet positief genoemd worden. De waarden bevinden zich niet enkel op een laag niveau, vanaf het jaar 2000 worden ze zelfs negatief. Opnieuw volgt Universal Music eerder de evolutie van de BMG ondernemingen. De solvabiliteit bereikt vanaf 1999 de norm, maar neemt daarna langzaam af. We kunnen concluderen dat, buiten de twee BMG ondernemingen, de dalende beweging van de solvabiliteit enkel bij de individuele ondernemingen waarneembaar is en niet bij de sector.

De rentabiliteit bevindt zich in 2002 op een lager niveau dan in 1996. Enkel in het jaar 2000 vinden we opnieuw een hoger percentage terug. Bij BMG Belgium NV is deze evolutie veel meer uitgesproken. De rentabiliteit is in veel grotere mate afgenomen en kent een absoluut dieptepunt in 2001. Ook bij BMG Universal Music Publishing is de rentabiliteit sterk afgenomen door de jaren heen. Enkel in 1998 vinden we een hogere waarde terug. De evolutie van EMI verloopt in een andere richting. De rentabiliteit is in 2002 sterk toegenomen ten opzichte van de rentabiliteit in 1996. De evolutie van de rentabiliteit bij Sony Music Entertainment NV verloopt ongeveer zoals de sector en de BMG ondernemingen. De rentabiliteit is enorm afgenomen in 2002 in vergelijking met 1996. De negatieve evolutie van de rentabiliteit is het meest uitgesproken bij Universal Music. Vanaf 1999 wordt de rentabiliteit negatief. De negatieve evolutie van de rentabiliteit vindt zowel plaats in de muzieksector in het algemeen als bij vier individuele ondernemingen. Enkel bij EMI verloopt de evolutie in tegengestelde richting.

BMG Belgium NV, EMI Music NV en Sony Music Entertainment NV ondervinden een negatief effect van de piraterij. Dit werd duidelijk uit de grafieken en de cijfergegevens. Enkel BMG Universal Music Publishing kent een positieve evolutie. Dit wordt verklaard doordat deze onderneming een muziekuitgeverij is. Wat Universal Music betreft, kunnen we hieromtrent geen conclusies trekken. De onderneming is in 1999 samengevoegd met Polygram, waardoor de winst positief beïnvloed werd. De meerderheid van de onderzochte individuele ondernemingen ondervindt dus een negatief effect van de piraterij. Dit effect is ook waarneembaar bij de evolutie, waar de netto verkoopsmarge vanaf het jaar 2000 afneemt.

Hoofdstuk 5: De wettelijke regeling van de belangen van artiesten

In dit hoofdstuk wordt de tweede onderzoeksvraag behandeld. Daarnaast wordt de relatie tussen de artiest, SABAM en het IFPI besproken.

5.1 Hoe beschermt de auteurswet de artiesten?

Uit de vorige hoofdstukken bleek dat er toch enkele platenmaatschappijen te maken hadden met een dalende omzet. Dit is vooral het gevolg van het illegaal downloaden. Een belangrijke vraag is of men zich hiertegen kan beschermen. Gelukkig heeft de wetgever daar voor gezorgd. De oorspronkelijke gedachte, die aan de basis lag van de auteurswet, was om het voortbestaan van de scheppende kunst mogelijk te maken. De eerste auteurswet dateert van 1886. Deze wet had twee doelstellingen. De eerste doelstelling bestond erin een reeks bepalingen ten gunste van de auteur in te voeren. De tweede doelstelling zorgde ervoor dat de schepping van kunst bevorderd werd. De auteurswet is in 1994 herwerkt. Deze herwerkte wet zoekt een evenwicht tussen de belangen van de platenmaatschappijen en de consumenten. Aan de absolute macht van de auteur zijn wel bepaalde grenzen gesteld, altijd vanuit het oogpunt om de verdere schepping van kunst mogelijk te maken. De wet heeft drie doelen. Het eerste doel was de wetgeving te moderniseren en ze aan te passen aan nieuwe technologieën. Daarnaast moest de nieuwe wet een betere bescherming bieden aan de auteurs en de houders van naburige rechten. Ten slotte moest de wetgeving aangepast worden aan internationale verdragen en Europese richtlijnen (SABAM, 2005).

De auteurswet bevat verschillende onderdelen, onder andere de werken van letterkunde, de werken van beeldende kunst en audiovisuele werken. Vooral het laatste onderdeel is van belang voor artiesten. Het auteursrecht is samen met de naburige rechten een tak van de intellectuele eigendom. Het auteursrecht beschermt de auteurs van letterkundige werken en kunstwerken. De naburige rechten beschermen de uitvoeringen van artiesten, fonogrammen, de films, de uitzendingen en de databanken (Ministerie van Economie, 2005).

We weten dus dat het auteursrecht de artiesten beschermt. Het is ook belangrijk te weten wat er precies beschermd wordt. Ideeën, gedachten, principes, methodes, theorieën en opvattingen worden pas beschermd als ze een concrete en originele vorm aannemen. Daardoor worden alleen werken beschermd die hoorbaar of zichtbaar zijn. Een werk is origineel als het gaat om een aanwijsbare activiteit van de menselijke geest enerzijds en anderzijds een stempel van de persoonlijkheid van de maker draagt. Naast de definitie van een beschermd werk is het ook belangrijk dat we weten wat de wet onder een auteur verstaat. Een auteur is volgens de wet een natuurlijk persoon die het werk gecreëerd heeft. Bij audiovisuele werken worden meerdere personen als auteur beschouwd, namelijk de scenarioschrijver, de bewerker, de tekstschrijver, de grafische ontwerper en de auteur van muziekwerken die speciaal voor het audiovisueel werk gemaakt zijn (Van Den Bergh e.a., 2002).

De artiesten verkrijgen volgens de wet ook verschillende rechten. Zo zijn er de vermogensrechten die het de auteur mogelijk maken om zijn werk te exploiteren. De vermogensrechten zijn in de tijd beperkt. Het auteursrecht blijft bestaan tot 70 jaar na het overlijden van de auteur. De vermogensrechten zijn roerende goederen en kunnen dus overgaan bij erfopvolging. Daardoor zijn ze vatbaar voor gehele of gedeeltelijke overdracht. Dit kan het geval zijn bij een arbeidsovereenkomst. Art. 3 §3 stelt: *“Wanneer een auteur werken tot stand brengt ter uitvoering van een arbeidsovereenkomst of een statuut, kunnen de vermogensrechten worden overgedragen aan de werkgever voor zover uitdrukkelijk in die overdracht van rechten is voorzien en voor zover de creatie van het werk binnen het toepassingsgebied van de overeenkomst of het statuut valt”* (Ballon e.a., 2002:500). De morele rechten zijn van belang bij de reproductie en mededeling, adaptatie en vertaling en ook bij verhuring en uitlening.

Daarnaast zijn er ook de morele rechten die de intieme band tussen de auteur en zijn werk beschermen (Ministerie van Economie, 2005). De morele rechten bestaan uit een divulgatierecht, een recht op erkenning van vaderschap en een recht op integriteit. De auteur kan zijn werk bekendmaken door het divulgatierecht. Een auteur kan het vaderschap

opeisen of juist weigeren door het recht op erkenning van vaderschap. Het recht op integriteit zorgt ervoor dat de auteur het recht heeft op eerbied voor zijn werk en zich dus tegen wijzigingen kan verzetten (Van Den Bergh e.a., 2002).

De voornoemde rechten zijn wel beperkt in de tijd. De rechten blijven gelden tot 70 jaar na het overlijden van de auteur. Indien het werk gebracht wordt door twee auteurs, geldt de termijn van 70 jaar na het overlijden van de langstlevende auteur. Na het overlijden, komen deze rechten toe aan de erfgenamen. Anonieme werken kennen een kortere beschermingstermijn. Vanaf het ogenblik dat het werk publiek gemaakt is, geldt een termijn van 70 jaar. Voor werken die pas ontdekt zijn na het overlijden van de auteur geldt nog een kortere periode, namelijk slechts 25 jaar.

De volgende bepaling laat duidelijk zien dat men ook belang hecht aan de rechten van de consument. De wet bevat een aantal uitzonderingen op de vermogensrechten van de auteur. Zo vindt men in art. 21 terug: *“Korte aanhalingen uit een werk dat op geoorloofde wijze openbaar is gemaakt, ten behoeve van kritiek, polemieek of onderwijs, of in het kader van wetenschappelijke werkzaamheden, maken geen inbreuk op het auteursrecht, voor zover zulks geschiedt overeenkomstig de eerlijke beroepsgebruiken en het beoogde doel zulks wettigt”* (Ballon e.a., 2002:503). Naast privé-gebruik mag ook openbaar gebruik gemaakt worden van de werken, onder bepaalde voorwaarden.

Art. 22 §1, 5 A.W. bevat nog een uitzondering op de vermogensrechten van de auteur: *“de reproductie van geluidswerken en audiovisuele werken die in familietkring geschiedt en alleen daarvoor bestemd is”* (Ballon e.a., 2002:504). Dit artikel laat dus het kopiëren voor eigen gebruik van geluids- en audiovisuele werken toe zonder de toestemming van de rechthebbenden, zij het dan onder strikte voorwaarden. Eén van die voorwaarden wordt beschreven in art. 55: *“De auteurs, de uitvoerende kunstenaars en de producenten van fonogrammen en van audiovisuele werken hebben recht op een vergoeding voor de reproductie voor eigen gebruik van hun werken en prestaties, inclusief voor de gevallen bedoeld in artikel 22, §1, 5, en artikel 46, eerste lid, 4, van deze wet. De vergoeding wordt betaald door de*

fabrikant, de invoerder of de intracommunautaire aankoper van dragers die gebruikt kunnen worden voor het reproduceren van geluidswerken en audiovisuele werken dan wel van apparaten waarmee de reproductie mogelijk wordt op de datum waarop die dragers en die apparaten op het nationale grondgebied in de handel worden gebracht” (Ballon e.a., 2002:513). Een deel van de prijs van lege cd's en dvd's is dus bestemd als vergoeding voor de artiesten.

Daarnaast wordt er ook een vergoeding geïnd op toestellen en dragers waarmee gekopieerd kan worden. De rechten op de thuiskopie worden geïnd door de vereniging Auvibel. Dit is het overkoepelend orgaan van alle beheersverenigingen van auteurs, uitvoerende kunstenaars en producenten van muziek en audiovisuele werken. Auvibel is een vennootschap die bij machtiging van het KB van 17 oktober 1995 verscheidene beheersvennootschappen op het vlak van auteursrecht vertegenwoordigt. Haar opdracht is de inning en de verdeling van de vergoeding voor het kopiëren voor eigen gebruik van werken en prestaties van auteurs, uitvoerende kunstenaars en producenten van geluids- en audiovisuele werken te verzekeren. Het is belangrijk om te weten welke apparaten en dragers kunnen leiden tot een vergoeding. De wet wijst de apparaten en dragers die onderworpen zijn aan de vergoeding voor kopiëren voor eigen gebruik aan als *'het geheel van dragers die gebruikt kunnen worden voor het kopiëren van geluids- en audiovisuele werken en apparaten die het kopiëren toelaten'*. Er werd een niet-limitatieve lijst opgesteld door Auvibel. Zo bedraagt de vergoeding voor een cd recorder 3% van de verkoopprijs. De vergoeding die geïnd wordt, behoort toe aan de rechthebbenden van de geluids- en audiovisuele werken. Deze vergoeding wordt betaald door de eindgebruiker. De vergoeding wordt echter niet bij de eindgebruiker geïnd, maar wel bij de fabrikant, de invoerder of de intracommunautair aankoper van de producten die onderworpen zijn aan de vergoeding (Auvibel, 2006).

Door het eerder genoemde artikel 22 zijn de grote platenmaatschappijen enkele jaren geleden in de problemen gekomen. Men wil een halt toeroepen aan de piraterij. De platenmaatschappijen gebruiken technische ingrepen die het onmogelijk maken om een

kopie van de cd te maken. Maar deze ingrepen zorgen er ook voor dat de consument ook geen kopie kan maken voor privé-gebruik. En dit is nu één van de rechten die de wet aan de consument geeft. Er kwam dan ook heel wat protest en de platenmaatschappijen hebben dit ongedaan moeten maken.

Het auteursrecht voorziet twee vorderingen om het auteursrecht te handhaven. De eerste vordering is de burgerlijke vordering. Afhankelijk van het bedrag kan deze ingesteld worden bij de vrederechter of de rechtbank van eerste aanleg. Als het bedrag niet hoger is dan 1.860 €, spreekt de vrederechter zich over de zaak uit. Zo kan de rechtbank onder andere volgende zaken behandelen: een student die kopies maakt voor zijn vrienden, iemand die links naar illegale websites plaatst op een website en iemand die een concert opneemt met een videocamera. Bij dringende gevallen is er aan de voorzitter van de rechtbank van eerste aanleg een bijzondere bevoegdheid verleend. Hij kan het bestaan van een inbreuk vaststellen en bevelen dat deze inbreuk stopt. Het vonnis kan eventueel bekendgemaakt worden. De wijze van instelling van de vordering is dezelfde als bij een kortgeding. Het vonnis is uitvoerbaar bij voorraad, wat wil zeggen dat het onmiddellijk uitgevoerd moet worden zelfs als er beroep aangetekend is. Art. 87 §1 bepaalt wie deze vordering kan instellen: *“De vordering wordt ingesteld op verzoek van elke betrokkene, van een gemachtigde vennootschap voor het beheer van de rechten of van een beroepsvereniging of interprofessionele vereniging met rechtspersoonlijkheid”* (Ballon e.a., 2002:519). Een voorbeeld van een vennootschap die instaat voor het beheer van de rechten is SABAM. IFPI (International Federation of the Phonographic Industry) is dan weer een voorbeeld van een beroepsvereniging.

Daarnaast is er de strafvordering. Deze kan men instellen indien een persoon zich schuldig gemaakt heeft aan het misdrijf namaking. Wat onder namaking precies bedoeld wordt, vinden we terug in de wet. Art. 80 zegt: *“Hij die kwaadwillig of bedrieglijk inbreuk pleegt op het auteursrecht en de naburige rechten, is schuldig aan het misdrijf van namaking. Hetzelfde geldt voor de kwaadwillige of bedrieglijke aanwending van de naam van een auteur of van een persoon die een naburig recht geniet, of voor enig door hem gebruikt distinctief kenmerk om*

zijn werk of prestatie aan te duiden. De aldus tot stand gebrachte voorwerpen worden als nagemaakt beschouwd. Hij die voorwerpen, wetende dat zij nagemaakt zijn, verkoopt, verhuurt, te koop of te huur stelt, in voorraad heeft voor de verkoop of de verhuur of in België invoert voor commerciële doeleinden, is schuldig aan hetzelfde misdrijf” (Ballon e.a., 2002:518). Hier geldt ook dat de rechtspersonen burgerlijk aansprakelijk zijn voor het betalen van schadevergoeding, kosten, enz. (Van Den Bergh e.a., 2002).

De wet verzekert dus bepaalde rechten van auteurs. Illegaal downloaden kan niet aanzien worden als een kopie voor privé-gebruik en is dus niet wettelijk. Men verkoopt minder cd's en daardoor daalt de omzet. Ook voor publiek gebruik van een muziekrepertoire moet er een vergoeding betaald worden. Deze vergoeding is billijk omdat zij het resultaat is van lange onderhandelingen met gebruikers. Zo moeten onder andere de horeca, winkels en openbare besturen een vergoeding betalen. Ook de tarieven voor blancodragers zijn vastgelegd en moeten eerbiedigd worden (Ministerie van Economie, 2005).

Het auteursrecht kan dan als volgt samengevat worden. Het recht ontstaat bij de schepping van het werk. Het werk moet origineel zijn en de stempel van de maker dragen. Het moet dus niet noodzakelijk nieuw zijn. Het werk moet ook een concrete vorm hebben. Het moet hoorbaar of zichtbaar zijn. De beschermingstermijn loopt door tot 70 jaar na het overlijden van de artiest.

5.2 Hoe verloopt de relatie tussen SABAM en artiest?

Er moet dus een vergoeding betaald worden aan de artiest als men van zijn werken gebruik maakt. Dit zijn de vermogensrechten van de artiest. Hij kan deze rechten zelf beheren of hij kan deze ook afstaan aan een collectieve beheersvennootschap. Eén van deze vennootschappen is SABAM. Ze werd opgericht in 1922 op initiatief van enkele auteurs en groepeerde zowel componisten, tekstschrijvers als regisseurs. SABAM is de Belgische vereniging van auteurs, componisten en uitgevers. Het doel van deze vennootschap is het

innen en verdelen, administreren en beheren van alle auteursrechten in België en in de andere landen waar wederkerigheidsovereenkomsten zijn gesloten (dit gaat over overeenkomsten met andere collectieve beheersverenigingen in de wereld). SABAM is een vennootschap die volledig onafhankelijk is van de overheid (SABAM, 2005).

Hoofdstuk 7 van de auteurswet beschrijft enkele bepalingen in verband met vennootschappen voor het beheer van de rechten. Zo stelt art. 65: *“Het beheer moet worden waargenomen door een vennootschap die op regelmatige wijze is opgericht in een van de landen van de Europese Unie, waar zij op geoorloofde wijze als vennootschap voor de inning of de verdeling van die rechten werkzaam is. De vennoten moeten de hoedanigheid bezitten van auteur, uitvoerend kunstenaar, producent van geluidswerken of audiovisuele werken, uitgever, of van rechtsverkrijgende van de voormelde personen”* (Ballon e.a., 2002:515). SABAM valt hieronder.

De taak van SABAM begint met het documenteren van de werken van haar auteurs. Zo kan ze haar opdracht beter vervullen. Deze opdracht bestaat erin de auteursrechten te innen telkens als een werk openbaar uitgevoerd wordt. Daarna moet SABAM deze rechten uitkeren aan de auteur. Opdat SABAM de rechten int, moet de artiest eerst twee stappen volgen. Eerst moet hij zich aansluiten bij de vereniging. Het is niet door de wet opgelegd dat een artiest zich moet aansluiten bij een beheersvennootschap. Maar als een artiest zich aansluit bij een vereniging, vertrouwt hij het beheer van zijn rechten aan die vennootschap toe. De wet stelt wel dat de vereniging geen artiesten kan weigeren. Dit vinden we terug in art. 66: *“De vennootschap heeft de plicht de rechten te beheren die door deze wet worden erkend wanneer de rechthebbende daarom verzoekt en dat verzoek overeenstemt met de doelstelling en de statuten van de vennootschap”* (Ballon e.a., 2002:516). Na de aansluiting moet de artiest al zijn werken bij de vereniging aangeven. Zo kunnen ze gedocumenteerd worden. Als een werk niet aangegeven is, kan SABAM ook niet de vergoeding voor het gebruik ervan innen (SABAM, 2005).

Het auteursrecht wordt dus geïnd door SABAM bij bijvoorbeeld uitbaters van horecazaken of organisatoren van fuiven. Het auteursrecht is voor de artiest een uitgesteld loon. De inning kan op twee manieren gebeuren. Bij individuele inningen is het geïnde bedrag op voorhand geweten en ook het uit te keren bedrag is bekend. Dit is het geval wanneer de gespeelde werken en de rechthebbenden ervan op voorhand bekend zijn. Als deze personen niet op voorhand bekend zijn, spreekt men van collectieve inningen. Deze inningen gebeuren bij de media, restaurants, handelszaken, cafés, ... De inningen kunnen ook nog anders ingedeeld worden. Zo is er de gelegheidsinning die gebeurt bij een niet-permanente manifestatie, zoals een fuif. Daarnaast zijn er de contractuele inningen. Hierbij wordt er een overeenkomst gesloten die minimum een maand duurt. Een voorbeeld hiervan is een horecazaak. Nadat SABAM de bedragen geïnd heeft, worden deze verdeeld aan de hand van verdeelsleutels. Om dit verdelingsproces sneller te laten verlopen, werd er in 1999 een nieuwe structuur toegepast. De auteursrechten kunnen volgens twee manieren uitgekeerd worden. Dit kan gebeuren via vooraf door de rechthebbenden vastgelegde sleutels. Ofwel gebeurt dit volgens de criteria van het Algemeen Reglement van SABAM. De termijnen van uitbetaling verschillen naargelang het soort te verdelen rechten (SABAM, 2005).

De auteur kan enkel auteursrechten innen als hij zijn werken openbaar maakt en ze exploiteert. De auteurcomponist wordt niet betaald wanneer hij een liedje maakt, maar pas wanneer het in de handel wordt gebracht of op de radio wordt gedraaid. Maar als het werk eenmaal aan het publiek meegedeeld is, verliest de auteur de controle over zijn werk. Het publiek kan op een onrechtmatige manier de muziek misbruiken. Gelukkig wordt de auteur beschermd door de auteurswet (SABAM, 2005). Dit gebeurt door gebodsbepalingen. Indien de auteur afstand doet van zijn rechten aan bijvoorbeeld SABAM, moet dit verplicht schriftelijk gebeuren. Daarnaast moet er uitdrukkelijk bepaald worden wat de exploitatiewijzen zijn. Ten slotte moet er een contract opgesteld worden indien de uitgever de audiovisuele adaptatierechten wil bekomen. Het auteursrecht beschermt de artiest ook door bepalingen in verband met de vergoeding van de auteurs. Zo zagen we in het vorige deel dat een deel van de opbrengst van blancodragers bestemd is als vergoeding voor de artiest. Dit is wettelijk bepaald.

De auteurswet beschermt de artiesten niet alleen tegen de consumenten, maar ook de beheersvennootschappen zoals SABAM moeten de wet volgen. De beheersvennootschappen moeten gecontroleerd worden. De reden hiervoor is tweevoudig. Ten eerste spelen deze vennootschappen een grote rol. Ze worden meer en meer een verplichte partner voor de artiesten. Ten tweede innen ze grote bedragen en de rechthebbenden klagen over te weinig transparantie wat de verdeling betreft. Daarom is er in de auteurswet ook een hoofdstuk aan de beheersvennootschappen gewijd. Dit hoofdstuk biedt waarborgen aan de rechthebbenden dat deze vennootschappen geschikt zijn om hun activiteiten uit te oefenen. Verder waarborgt dit deel een objectieve en doeltreffende verdeling. Ten slotte wordt er voor een grotere transparantie gezorgd.

Deze doelstellingen worden in de praktijk gebracht door enkele controles. Eerst is er de interne controle. Onder bepaalde voorwaarden worden rechthebbenden vertegenwoordigd in de organen van de vennootschap. Daarnaast is er ook de revisorale controle. Hierbij controleert men de financiële situatie en de jaarrekening. De regering oefent ook nog extra controle uit. De bevoegde minister geeft de toestemming om de activiteiten uit te oefenen en geeft de opdracht aan een vertegenwoordiger om de vennootschappen te controleren (Ministerie van Justitie, 2005).

SABAM werkt ook actief mee aan piraterijbestrijding. Het illegaal kopiëren van cd's is diefstal. Er is veel talent en energie nodig om een cd te maken. Je hebt ook een producent, uitgever, ... nodig. Als men illegaal kopieert, hebben deze vakmensen minder werk en worden ze gedwongen om een andere activiteit uit te oefenen. Zo gaat er heel wat talent verloren. SABAM kan een rechtsvordering instellen tegen degene die zich aan piraterij schuldig maakt. Zo beschermt SABAM mee de artiesten door erop te letten dat de wet gehandhaafd wordt.

5.3 De relatie tussen de artiesten en de beroepsvereniging IFPI

IFPI Belgium is een vereniging die Belgische muziekproducenten vertegenwoordigt. 95% van de op Belgisch grondgebied verdeelde en/of verkochte geluidsdragers zijn in hun bezit. IFPI Belgium is lid van IFPI Secretariaat dat in Londen gevestigd is. Dit Secretariaat is de vertegenwoordiger van 1.400 muziekproducenten wereldwijd (IFPI, 2006).

IFPI Belgium bestrijdt muziekpiraterij. Daarnaast staan ze in voor de bevordering van de waarde van muziek in de samenleving. Vervolgens bevorderen ze de redelijke toegang tot de markt en streven naar betere auteurswetten. Ten slotte staan ze in voor de verstrekking van informatie over de werking van de muziekindustrie in het algemeen en van haar leden in het bijzonder (IFPI, 2006).

De taken van het IFPI werden in vier korte punten samengevat door Dhr. Heymans. Ten eerste zorgt het IFPI voor een wetgevend kader. Daarbij gaf hij een voorbeeld. Het digitaal muziekrecht viel niet onder de traditionele auteursrechten en dit moest verholpen worden. Daardoor voerde de WIPO (World Intellectual Property Organization) enkele aanpassingen door. Deze aanpassingen werden in een Europese richtlijn gegoten in 2001. België voerde deze richtlijn door in 2005. Hierdoor wordt duidelijk dat het oplossen van piraterij niet snel kan gebeuren. Het duurde ettelijke jaren alvorens een internationale wet omgezet werd in een Belgische wet. Ten tweede voert het IFPI enkele antipiraterij activiteiten uit. Zo was er de campagne met de zwarte affiches en de hand die zei: 'Don't copy music'. Bij piraterijonderzoeken heeft men vastgesteld dat er een verschuiving plaatsvindt in de groep die piraterij begaat. Vroeger waren het vooral studenten, maar doordat de senioren meer en meer met de computer leren werken, is het deze groep die aan belang gewonnen heeft. Ten derde verzamelt het IFPI marktinformatie. Deze informatie wordt dan via de website gepubliceerd. Ten slotte verzorgt het IFPI de externe communicatie met bijvoorbeeld de pers.

Het IFPI neemt ook repressieve maatregelen. Zo werd er in 1998 een student voor de rechtbank gedaagd. Daarnaast werd ook de internetaanbieder Skynet voor de rechter gedaagd. Ze werden beide veroordeeld. België was daarmee het eerste land dat een internetaanbieder veroordeelde.

Naast de aanpassing van de auteurswet werden er in de periode 1996-2002 ook andere maatregelen genomen, zo vertelde Dhr. Heymans. Zo werd er een technologische omgeving gecreëerd op het einde van de jaren 90. Deze zorgde ervoor dat er de cd's een kopieercontrole bevatten. Zo werd het vaak onmogelijk om een kopie te maken voor persoonlijk gebruik. De platenmaatschappijen werken nog steeds aan technieken om de kopieercontrole nog verder te verfijnen. Het proces verliep niet vlekkeloos; enkele cd's konden daardoor gewoonweg niet meer afgespeeld worden. Gaandeweg werd de procedure verbeterd. Daarnaast heeft de muzieksector geëxperimenteerd met digitale verkopen (dus via het internet). Dit mislukte omdat het grote publiek er nog niet klaar voor was en omdat de internetverbinding te traag was. Er werd ook aandacht besteed aan informatiecampagnes; men probeerde de mensen bewust te maken dat het piraterij om diefstal van muziek ging. Door die campagnes wilde men ook de politieke wereld sensibiliseren. Het werd tijd dat er een wet tot stand kwam om het probleem te verhelpen. Ten slotte wilde men rechtspraak ter zake creëren. Een voorbeeld hiervan is de hoger vermelde veroordeling van internetaanbieder Skynet.

Hoofdstuk 6: Conclusies en aanbevelingen

In dit laatste hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies op een rijtje gezet. Daarnaast wordt er aandacht besteed aan enkele aanbevelingen die nuttig kunnen zijn om het effect van de piraterij te verminderen.

6.1 Conclusies

Aan de hand van de jaarrekeningen van 76 ondernemingen werd getracht een beeld te vormen van de evolutie van de muzieksector. Hierbij werden enkele belangrijke variabelen geanalyseerd. De eerste variabele is de bedrijfswinst. De winst werd eerst bestudeerd aan de hand van absolute cijfers. Deze winst kent tot het jaar 1999 een positieve evolutie, met een absolute piek in 1999. Vanaf 2001 daalt de winst onder het niveau van 1996 en hier kunnen we dus een effect van piraterij waarnemen. Indien we dan de verkopen in aantallen bekijken, merken we dat de negatieve evolutie al in het jaar 1999 begint. Wel daalt het aantal verkopen pas in 2002 onder het niveau van 1996. Dit strookt met wat Dhr. Heymans verteld heeft, namelijk dat de grote problemen in verband met piraterij vanaf het jaar 2000 zijn begonnen. Ook bij de relatieve analyse van de bedrijfswinst, aan de hand van de netto verkoopsmarge, kunnen gelijkaardige conclusies getrokken worden. Vanaf 1999 merken we een terugval op, weliswaar in mindere mate dan bij de absolute gegevens. Bij de analyse werden ook de conjunctuurgegevens betrokken. Daaruit kon besloten worden dat de algemene conjunctuurtrend niet weerspiegeld werd in de muzieksector.

Een andere variabele betreft de handelsvorderingen en de handelsschulden. De handelsschulden bedragen in elk jaar, uitgezonderd het jaar 1999, minder dan het referentiejaar. De vorderingen daarentegen zijn in elk jaar toegenomen, met uitzondering van het jaar 1998. Het klantenkrediet is afgenomen in 2002 ten opzichte van 1996, waar het aantal dagen het hoogst lag. Ook het aantal dagen leverancierskrediet is afgenomen doorheen de jaren. Deze evolutie is minder positief aangezien de schulden eerder betaald

moeten worden. Dit is vooral negatief omdat de ondernemingen van een korter betalingsuitstel genieten dan hun klanten. Deze evolutie van een kortere krediettermijn is tegengesteld aan de algemene trend, zoals Dhr. Heymans meedeelde.

Er werd een negatieve invloed van piraterij verwacht en deze invloed moet dan ook weerspiegeld zijn in de ratio's. Dit is niet het geval voor de liquiditeit. De liquiditeit daalt tot in 1998, maar neemt daarna toe. Bovendien wordt in elk jaar de norm overschreden. Op korte termijn is er dus geen invloed merkbaar. Op lange termijn wordt een ander beeld geschetst. De solvabiliteit neemt sterk af en ligt in 2002 zelfs ver onder de norm. Ook bij de rentabiliteit merken we dezelfde evolutie op. De rentabiliteit vermindert elk jaar en bedraagt in 2002 net iets meer dan de helft van de rentabiliteit in 1996. De winstgevendheid van de muzieksector is dus gedaald.

Wat de individuele resultaten betreft, kunnen we geen duidelijke besluiten trekken. De gegevens wijzen niet eenzijdig in dezelfde richting. Het onderzoek ging uit van een dalende cd-verkoop. Dit zou in de eerste plaats zichtbaar moeten zijn door een dalend winstcijfer. Buiten de bedrijfswinst van BMG Universal Music Publishing en Universal Music daalt de bedrijfswinst ook over de jaren. Gemiddeld genomen nam de omzet van vier ondernemingen af. In sommige jaren steeg de omzet terug lichtjes. Zo kende EMI Music Belgium in 1999 een sterke stijging van de omzet. Enkel Universal Music ervaart een andere tendens. De omzet is bij deze onderneming door de jaren heen gestegen. Dit is wel het gevolg van de overname van Polygram, een onderneming met een groter marktaandeel. Doordat de omzet van de meerderheid gemiddeld genomen gedaald is, kunnen we toch veronderstellen dat er wel degelijk een dalende cd-verkoop is en dus een negatief effect van piraterij. Ten slotte hebben we ook de evolutie van de kosten bekeken. Deze evolutie is helemaal niet rechtlijnig, maar gemiddeld genomen kunnen we toch een conclusie trekken. De bedrijven die gemiddeld een omzetsdaling kennen, blijken ook gemiddeld een kostendaling te hebben. We kunnen concluderen dat de bedrijven, die met een dalende omzet geconfronteerd worden, geprobeerd hebben om hun kosten te drukken om toch nog voldoende winst te hebben.

Het effect op de handelsvorderingen en –schulden is ook niet eenduidig. Bij EMI Music Belgium NV, Sony Music Entertainment NV en Universal Music zijn de vorderingen gemiddeld toegenomen. Bij BMG Universal Music Publishing is dit eerder omgekeerd; ze zijn afgenomen. We kunnen besluiten dat de vorderingen gemiddeld toenemen, terwijl de omzet toch gemiddeld gedaald is. Dit kan wijzen op een langere betalingstermijn om de omzet te vrijwaren. De schulden zijn dan weer bij vier van de vijf ondernemingen gemiddeld toegenomen. Enkel BMG Universal Music Publishing maakt hierop een uitzondering. Dit kan het gevolg zijn van een langere termijn om hun aankopen te betalen. De ondernemingen passen hun klanten- en leveranciersbeleid aan in functie van de omzet. Als de omzet daalt, proberen ze langer betalingsuitstel te bekomen. Om de huidige klanten te behouden, krijgen deze een langere betalingstermijn.

Naast de evolutie van de schulden en de vorderingen is het ook belangrijk dat we weten hoe de ratio's met de jaren veranderd zijn. De liquiditeit is gemiddeld genomen toegenomen over de jaren. De solvabiliteit neemt meestal af. Dit is negatief voor de ondernemingen. Dit kan erop wijzen dat de ondernemingen in de toekomst mogelijk betalingsproblemen zullen ondervinden. De rentabiliteit neemt bij vier van de vijf ondernemingen af. Enkel bij EMI is de rentabiliteit enorm toegenomen in 2002. We kunnen toch besluiten dat er een negatieve invloed merkbaar is op de solvabiliteit en de rentabiliteit.

Indien we de algemene resultaten met de individuele resultaten vergelijken, komen we tot enkele opmerkelijke vaststellingen. Wat de bedrijfswinst betreft, kunnen we stellen dat de algemene sectortrend niet volledig waarneembaar is in de meeste individuele resultaten. We zien wel dat vanaf 2000, het jaar waarin piraterij een probleem werd volgens Dhr. Heymans, de netto verkoopsmarge afgenomen is. Ook bij drie individuele ondernemingen merken we dit negatief effect van piraterij op, zij het dan in sterkere mate. BMG Music Publishing kent een positieve evolutie aangezien deze onderneming een muziekuitgeverij is. Bij Universal Music kan het effect van piraterij niet gedistilleerd worden doordat deze onderneming in 1999 gefusioneerd is met Polygram.

De evolutie van de handelsvorderingen verloopt wel in dezelfde mate als de evolutie van de sector. Het aantal handelsvorderingen is gemiddeld genomen gestegen. De grafiek van de handelsschulden op sectorniveau geeft een klokform weer. Deze vorm vinden we niet terug bij de individuele ondernemingen. De liquiditeit overschrijdt elk jaar de norm wat de sector betreft. Dit is ook het geval bij de twee BMG ondernemingen en Universal Music. De stijgende beweging van de solvabiliteit is waarneembaar in de sector en bij BMG Belgium NV en BMG Universal Music Publishing. De rentabiliteit is gedaald in 2002 ten opzichte van 1996. Dit resultaat werd ook gevonden bij de individuele ondernemingen, enkel bij EMI verloopt de evolutie in de tegengestelde richting.

De platenmaatschappijen hebben dus wel degelijk te lijden onder piraterij. Nochtans worden ze beschermd door de auteurswet. Deze wet legt strenge voorwaarden op aan het kopiëren van cd's en dvd's. Daarnaast biedt deze wet de mogelijkheid om een vordering in te stellen tegen personen die deze wet overtreden. Deze wet bepaalt duidelijk de rechten en plichten van de artiesten. Er wordt daarbij ook aan de belangen van de consumenten gedacht. Zo moeten ook de platenmaatschappijen zich aan de wet houden. Blijkbaar is de wet toch niet voldoende. Er gebeuren nog dagelijks 'diefstallen'. Er wordt te weinig opgetreden tegen overtreders en daardoor is piraterij nog altijd een veel uitgeoefende activiteit.

De wet stelt dat de artiesten vergoed moeten worden elke keer hun liedje gedraaid wordt. Deze vergoedingen worden geïnd door SABAM. Dit is een beheersvennootschap die enkele rechten van de artiest beheert. SABAM int en verdeelt de vergoedingen. De relatie tussen artiest en SABAM ligt vast in de wet. Dit is positief aangezien de artiest zo voldoende waarborgen heeft over het feit dat zijn rechten voldoende beheerd worden. SABAM werkt ook mee aan piraterijbestrijding. Met deze hulp kan de strijd tegen de piraterij aangebonden worden.

Daarnaast is er het IFPI (International Organization of Phonographic Industry) dat de platenfirma's vertegenwoordigt. Uit het interview met Dhr. Heymans bleek dat ze vier

belangrijke taken heeft, namelijk de zorg voor een wetgevend kader, antipiraterij activiteiten, verzamelen van marktinformatie en de externe communicatie.

In hoofdstuk 2 werd aan de hand van enkele cijfergegevens duidelijk gemaakt dat piraterij een negatieve invloed heeft op de muzieksector. De wereldwijde omzetcijfers dalen elk jaar. Wel moet men opmerken dat er regionale verschillen mogelijk zijn. De muzieksector voert hiertegen acties en campagnes en deze beginnen eindelijk vruchten af te werpen. De gebruiker is er zich van bewust dat het niet kan wat hij doet. Daarnaast neemt het aandeel van de verkopen via legale websites toe. Men treedt strenger op tegen overtreders; het aantal rechtszaken neemt elk jaar toe.

Ook op het gebied van de rechtspraak zijn er enkele belangrijke doorbraken geweest. Zo zorgde de uitspraak van een Deense rechter voor een precedent. Hij oordeelde dat internetaanbieders verplicht kunnen worden om de verbinding te verbreken met klanten die illegale websites oprichten. Er werden ook veel meer cd's in beslag genomen; de grootste vangst vond plaats in Luxemburg. Ook op internationaal gebied worden er maatregelen genomen. Zo heeft het Europees Parlement een richtlijn uitgevaardigd met als doel de middelen ter fraudebestrijding te verbeteren.

6.2 Aanbevelingen

Aangezien er toch een effect van piraterij zichtbaar was in de meeste resultaten, kunnen we ons afvragen hoe we dit probleem kunnen oplossen. Dit is niet eenvoudig en er dienen op verschillende gebieden acties ondernomen te worden. Zoals uit het hoofdstuk over de actualiteit blijkt, wordt er al strenger opgetreden tegen 'piraten'. De vraag is echter in welke mate men elke persoon die een illegale kopie maakt, kan opsporen. Indien het gaat om commerciële piraterij kan de dader snel opgespoord worden. Daarom is het ook nodig dat men op andere gebieden de strijd aanbindt.

Op de eerste plaats kan men de kopieercontrole op cd's uitbreiden. Nu is deze controle maar beperkt, maar in de toekomst zou iedere cd zo'n controle moeten bevatten. Deze controle zorgt ervoor dat de cd niet gekopieerd kan worden. Maar het probleem met deze oplossing is dat de wet aan gebruikers toelaat om een privé-kopie te maken. Hier moet men mee rekening houden waardoor het vrij onmogelijk wordt om een doorgedreven kopieercontrole door te voeren.

Verder moet men de gebruikers bewust maken dat piraterij diefstal is. Uit de actualiteit blijkt dat sensibiliseringscampagnes effect hebben, maar deze campagnes kunnen verbeterd worden. Indien men de gebruikers duidelijk maakt dat vele mensen hun job verliezen door de piraterij, zal dit waarschijnlijk een groter effect hebben dan hen erop te wijzen dat piraterij diefstal is.

Daarnaast kunnen we ook stellen dat de platenmaatschappijen de technologie moeten volgen en dus weerstand bieden aan de piraterij door van deze nieuwe technologie gebruik te maken. Indien de platenmaatschappijen een legale website zouden beheren, zou dit zorgen dat er opnieuw meer inkomsten verworven worden. Het effect van de legale websites op de winsten van ondernemingen is interessant om verder onderzocht te worden.

De platenmaatschappijen kunnen er ook voor zorgen dat de cd-hoes interessanter wordt. Door bijvoorbeeld kortingsbonnen op concerten bij de cd te voegen, kunnen gebruikers overtuigd worden om de cd aan te kopen en niet te downloaden.

Ten slotte moeten we opmerken dat we het piraterijprobleem niet als een nationaal probleem kunnen beschouwen, maar dat dit geplaatst moet worden in een internationale context. Daarom is het ook nodig dat de Europese Unie maatregelen neemt om dit probleem aan te pakken. De Europese Commissie heeft reeds een richtlijn uitgebracht, maar deze richtlijn bevat geen harmonisering van het strafrecht. Hier kan nog verder aangewerkt worden.

Lijst van geraadpleegde werken

Boeken

- Ballon, L. e.a. (2002) *Codex Economie*, Brugge, die Keure
- Beckman, H. (1987) *De jaarrekening*, Leiden/Antwerpen, H.E. Stenfert Kroese
- Broeckmans, J. e.a. (2004) *Syllabus bedrijfsproject*, Universiteit Hasselt, Diepenbeek
- Heeren, J. & Milis, K. (2004) *Staten-generaal van de Limburgse economie en werkgelegenheid*, Tielt, Lannoo Campus
- Limère, A. (2000) *Financiële analyse*, Antwerpen, Standaard Uitgeverij
- Limère, A. (2004) *Financiële analyse*, Antwerpen, Uitgeverij De Boeck NV
- Masui, C. e.a. (2002) *Methoden van onderzoek en rapportering*, Universiteit Hasselt, Diepenbeek
- Van Den Bergh, R. e.a. (2002) *Handels- en economisch recht in hoofdlijnen*, Antwerpen, Intersentia
- Van Hulle, K. en Lybaert, N. (2005) *Boekhoud- en jaarrekeningrecht*, Brugge, die Keure
- Wild, J. e.a. (2003) *Financial statement analysis*, New York, McGraw-Hill

Kranten

- Damiaans, R. (2000) 'Muziekverkoop licht achteruit', *Gazet van Antwerpen*, 18 April 2000, p 9
- de Preter, J. (2001) 'Napster krijgt forse klap', *De Morgen*, 13 Februari 2001, p 25
- 'Het vervolg van de Kazaa saga' (2002), *De Standaard*, 29 April 2002, p onbekend
- 'Mondiale muziekverkoop blijft stijgen' (1997), *De Standaard*, 2 Juni 1997, p 14
- 'Muzieksector blijft vechten tegen het Net' (2000), *De Standaard*, 19 Mei 2000, p 30
- Sinnaeve, S. (2002) 'Woonkredieten worden interessanter', *De Financieel Economische Tijd*, 21 September 2002, p 5
- Steenhaut, D. (2001) 'Alleen vaste cd-prijs kan soelaas brengen', *De Morgen*, 25 April 2001, p 38

- Van Aelst, L. (2002) 'Mediabedrijven te defensief in beheer auteursrechten', *De Financieel Economische Tijd*, 26 September 2002, p 11
- Vantghem, P. (2001) 'Muzieksector piekert over evolutie cd-prijs', *De Standaard*, 8 Mei 2001, p 10

Archieven van het IFPI

- 'IFPI figures highlight stagnant world sales' (1997), ter plaatse gevonden in de IFPI archieven op 7 April 2006
- 'Ten strijde tegen cd-piraterij in België' (1998), ter plaatse gevonden in de IFPI archieven op 7 April 2006

Internet

- Auvibel (online) (gezien op 29 April 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.auvibel.be> .
- BMG (online) (gezien op 2 November 2005). Beschikbaar op <URL:http://www.bmg.be>.
- Copeland, M. (2001) *Are record labels greedy* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- De Meyer, G. e.a. (2001) *De geschiedenis van de Belgische muziekindustrie* (gezien op 1 mei 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.kuleuven.ac.be>.
- FreeRecordShop (online) (gezien op 8 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.freerecordshop.be>.
- IFPI (2003), *Artiesten en consumenten dringen bij Europees Parlement aan op lager BTW-tarief voor muziek*, (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2001), *Big strike against on line music piracy*, (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.

- IFPI (2006), *BREIN legt beslag bij internetpiraat thuis*, (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2003), *Centrale dienst voor de bestrijding van de valsheden/afdeling namaak*, (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Commercial music piracy: the facts*, (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2006), *Court ruling confirms internet service providers must act to stop web piracy* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2002), *De cowboys van internet* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Downloading hurts CD market* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Enforcement directive welcomed as a first step* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2002), *European Commission shows 349% rise in pirate disc seizures: links with serious crime & terrorism* (gezien op 7 februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2003), *European music sector urges EU Finance Ministers* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2002), *Federale overheidsdienst justitie organiseert studiedag rond het fenomeen piraterij* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2003), *Feiten en cijfers piraterij 2002: stijging inbeslaggenomen illegale dragers* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Feiten en cijfers piraterij 2003: muziekpiraterij opnieuw toegenomen!* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2002), *Global recording industry anti-piracy investigators meet in Amsterdam* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2002), *Global sales of recorded music down 9,2% in the first half of 2002* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.

- IFPI (2003), *Global sales of recorded music down 10,9% in the first half of 2003* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2004), *IFPI releases world recorded music sales figures for first half of 2004* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2005), *IFPI report sees the digital music market taking off in 2005* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2005), *In response to publication of EU customs seizures figures* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2005), *Internet piracy: the facts* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2003), *Lagere btw op cd's: Fnac neemt het voortouw* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2006), *Linken naar illegale muziekwebsites is onrechtmatige daad* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2004), *Muziekmarkt blijft verder dalen* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2002), *Netherlands – piracy. Results BREIN and ODBS 2001* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2003), *New electronic identifier helps develop legitimate online music market* (gezien op 7 februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2003), *P2P op bedrijfsnetwerk kost tijd en geld* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2003), *Parlementaire vraag aan Fientje Moerman* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2001), *Plant settlement in Russia first step in tackling massive pirate CD production* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2006), *Prijs van een cd* (gezien op 29 april 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.
- IFPI (2002), *Recordaantal inbeslaggenomen illegale muziekcd's in Europa* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:http://www.ifpi.be>.

- IFPI (2002), *Recording industry announces 2001 year-end shipments* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Recording industry shows first results of international campaign against illegal filesharing* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2001), *Recording industry welcomes new international copyright treaty* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2004), *Summary of the legitimate online music market* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2003), *Technology and record company policy principles* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2006), *UK courts rule filesharers liable in landmark legal cases* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- IFPI (2005), *Wereldmuziekverkoop stabiel – DVD-markt blijft groeien* (gezien op 7 Februari 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- Instituut voor Bedrijfsrevisoren (online) (gezien op 22 maart 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.ibr-ire.be>>.
- International Federation of Phonographic Industry (online) (gezien op 2 November 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.ifpi.be>>.
- Kazaa (online) (gezien op 15 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.kazaa.com>>.
- Ministerie van Economie (online) (gezien op 11 Maart 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.mineco.fgov.be>>.
- Ministerie van Justitie (online) (gezien op 31 Augustus 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.just.fgov.be>>.
- Nmanet (online) (gezien op 1 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.nmanet.nl>>.
- SABAM (online) (gezien op 11 Maart 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.sabam.be>>.

- Sites-Review (online) (gezien op 8 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.sites-review.net>>.
- Skynet (online) (gezien op 8 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.skynet.be>>.
- Sony Music (online) (gezien op 2 November 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.sonymusic.be>>.
- Soundgenerator (online) (gezien op 2 November 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.soundgenerator.com>>.
- Standaard (online) (gezien op 1 Mei 2006). Beschikbaar op <URL:<http://www.standaardbizz.be>>.
- Trends (online) (gezien op 11 Maart 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.trends.be>>.
- Universal Music (online) (gezien op 2 November 2005). Beschikbaar op <URL:<http://www.universalmusic.nl>>.
- Vlaamse statistieken, strategisch management en surveyonderzoek (online) (gezien op 29 Maart 2006). Beschikbaar op <URL:http://aps.vlaanderen.be/statistiek/cijfers/stat_cijfers_economie.htm>.

Lijst van de grafieken

Grafiek 1: De mediaanwaarden van de bedrijfswinst voor de sector

Grafiek 2: De evolutie van de netto verkoopsmarge van de sector

Grafiek 3: De procentuele evolutie van de verkopen in aantallen voor de sector

Grafiek 4: De conjunctuurevolutie van 1996 tot 2002

Grafiek 5: De mediaanwaarden van de handelsvorderingen en –schulden voor de sector

Grafiek 6: De mediaanwaarden van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet voor de sector

Grafiek 7: De mediaanwaarden van de liquiditeit voor de sector

Grafiek 8: De mediaanwaarden van de solvabiliteit voor de sector

Grafiek 9: De mediaanwaarden van de rentabiliteit voor de sector

Grafiek 10: De evolutie van de bedrijfswinst van BMG Belgium NV

Grafiek 11: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van BMG Belgium NV

Grafiek 12: De evolutie van de handelsvorderingen en –schulden van BMG Belgium NV

Grafiek 13: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van BMG Belgium NV

Grafiek 14: De evolutie van de liquiditeit van BMG Belgium NV

Grafiek 15: De verklaring van de liquiditeit van BMG Belgium NV

Grafiek 16: De evolutie van de solvabiliteit van BMG Belgium NV

Grafiek 17: De verklaring van de solvabiliteit van BMG Belgium NV

Grafiek 18: De evolutie van de rentabiliteit van BMG Belgium NV

Grafiek 19: De verklaring van de rentabiliteit van BMG Belgium NV

Grafiek 20: De evolutie van de bedrijfswinst van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 21: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 22: De evolutie van de handelsvorderingen en –schulden van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 23: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 24: De evolutie van de liquiditeit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 25: De verklaring van de liquiditeit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 26: De evolutie van de solvabiliteit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 27: De verklaring van de solvabiliteit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 28: De evolutie van de rentabiliteit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 29: De verklaring van de rentabiliteit van BMG Universal Music Publishing

Grafiek 30: De evolutie van de bedrijfswinst van EMI Music Belgium NV

Grafiek 31: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van EMI Music Belgium NV

Grafiek 32: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van EMI Music Belgium NV

Grafiek 33: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van EMI Music Belgium NV

Grafiek 34: De evolutie van de liquiditeit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 35: De verklaring van de liquiditeit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 36: De evolutie van de solvabiliteit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 37: De verklaring van de solvabiliteit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 38: De evolutie van de rentabiliteit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 39: De verklaring van de rentabiliteit van EMI Music Belgium NV

Grafiek 40: De evolutie van de bedrijfswinst van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 41: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 42: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 43: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 44: De evolutie van de liquiditeit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 45: De verklaring van de liquiditeit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 46: De evolutie van de solvabiliteit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 47: De verklaring van de solvabiliteit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 48: De evolutie van de rentabiliteit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 49: De verklaring van de rentabiliteit van Sony Music Entertainment NV

Grafiek 50: De evolutie van de bedrijfswinst van Universal Music

Grafiek 51: De evolutie van de bedrijfsopbrengsten en –kosten van Universal Music

Grafiek 52: De evolutie van de handelsvorderingen en -schulden van Universal Music

Grafiek 53: De evolutie van het aantal dagen klanten- en leverancierskrediet van Universal Music

Grafiek 54: De evolutie van de liquiditeit van Universal Music

Grafiek 55: De verklaring van de liquiditeit van Universal Music

Grafiek 56: De evolutie van de solvabiliteit van Universal Music

Grafiek 57: De verklaring van de solvabiliteit van Universal Music

Grafiek 58: De evolutie van de rentabiliteit van Universal Music

Grafiek 59: De verklaring van de rentabiliteit van Universal Music

BIJLAGEN

Lijst van de bijlagen

Bijlage 1: Gegevens over de verkoop in aantallen

Bijlage 2: Gegevens over de conjunctuur

Bijlage 3: Een voorbeeld van een hitlijst van 1997

Bijlage 4: De gevonden gegevens in verband met de hitlijsten

Bijlage 5: Tabel in verband met de piraterijproblematiek van verschillende landen

Bijlage 6: Vragenlijst van het interview met Dhr. Heymans van het IFPI (op 7/04/2006)

Bijlage 1: Gegevens over de verkoop in aantallen

Tabel 1: De Belgische marktgegevens omtrent de verkoop in aantallen

Evolution Belgian Market per Configuration (volume in 000 units)

Popular	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Singles							
7' vinyl	2	3	27	3	1	1	1
12' vinyl	107	104	561	563	545	459	376
EP							
CD (2 titles)	3.067	4.903	7.192	6.785	6.959	5.957	5.383
CD Maxis (3 titles or more)	1.328	871	400	423	249	176	90
<i>Subtotal vinyl</i>	109	107	588	567	546	461	377
<i>Subtotal CD</i>	4.395	5.775	7.592	7.208	7.208	6.133	5.473
Total singles	4.504	5.881	8.180	7.775	7.754	6.594	5.850
Albums							
vinyl	0	0	45	40	42	62	38
MC	505	794	295	140	124	50	28
CD	15.209	17.568	19.203	16.093	16.421	14.611	14.144
DCC&MD&CARTIDGES	0	0	6	23	3	1	18
Total Albums	15.715	18.362	19.549	16.296	16.590	14.724	14.227
Total popular	20.218	24.243	27.729	24.071	24.343	21.318	20.078
Classical	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Singles							
7' vinyl	0	0	0	0	0	0	0
12'vinyl	0	0	0	0	0	0	0
EP							
CD (2 titles)	4	3	9	0	1	7	9
CD Maxis (3 titles or more)	0	0	23	0	2	4	0
<i>Subtotal vinyl</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Subtotal CD</i>	4	3	32	0	3	11	9
Total singles	4	3	32	0	3	11	9
Albums							
vinyl	0	0	0	0	0	0	0
MC	16	8	10	7	16	1	8
CD	1445	1319	1830	1334	1.061	915	764
DCC & MD & CARTRIDGES	0	0	1	0	0	0	1
Total Albums	1.461	1.328	1.841	1.341	1.077	915	772
Total classical	1.466	1.331	1.874	1.341	1.080	926	781

GRAND TOTAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Singles							
Vinyl	109	107	589	567	546	461	377
CD	4.399	5.778	7.624	7.208	7.210	6.144	5.482
Total singles	4.508	5.884	8.212	7.775	7.756	6.604	5.859
Albums							
Vinyl	0	0	45	40	42	62	38
MC	521	803	305	146	140	50	36
CD	16.655	18.887	21.033	17.427	17.481	15.526	14.907
DCC & MD & CARTRIDGES	0	0	7	24	3	1	19
Total Albums	17.176	19.690	21.391	17.637	17.667	15.639	15.000
Grand Total	21.684	25.574	29.603	25.412	25.423	22.244	20.859

Bron: www.ifpi.be

Voor de opstelling van grafiek 2 werden volgende gegevens gebruikt:

Tabel 2: De horizontale analyse van de totale verkopen in aantal

Verkoop in aantallen (in 000 eenheden)							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Groot totaal	21684	25574	29603	25412	25423	22244	20859
Vinyl verkopen	630	909	946	777	732	574	470
Groot totaal zonder vinyl	21054	24665	28657	24635	24691	21670	20389
Horizontale analyse	100	117,15	136,11	117,01	117,27	102,93	96,84
Formulevoorbeeld voor 1997	$(24665/21054)*100 = 117,5$						

Bron: eigen verwerking

Bijlage 2: Gegevens over de conjunctuur

Tabel 3: De conjunctuurgegevens van de jaren 1996-2002

NAAM	Conjunctuurcurve voor de handel (getalwaarden)		
DIMENSIES	Ruimte	Vlaams Gewest januari 1991 t.e.m. december 2003	
	Tijd		
	Type	trendcurve, brutocurve (enkel voor de recentste waarden)	
BRON	Nationale Bank van België (NBB)		
Voor meer informatie	laatst gewijzigd 15-01-04		

Maand

Trendcurve

januari 1996	-25,5	januari 1998	-11,6	januari 2000	-13,5	januari 2002	-16,9
feb	-24,2	feb	-11,3	feb	-12	feb	-17,2
maa	-22,9	maa	-11,5	maa	-10,7	maa	-17,2
apr	-21,9	apr	-12	apr	-10,1	apr	-16,9
mei	-20,8	mei	-12,5	mei	-10	mei	-16,4
jun	-20,1	jun	-12,6	jun	-10,1	jun	-15,9
jul	-20	jul	-12,4	jul	-10,5	jul	-15,5
aug	-19,8	aug	-12,2	aug	-11,1	aug	-15,3
sep	-19,6	sep	-12	sep	-11,7	sep	-15,9
okt	-19,6	okt	-12,1	okt	-12,1	okt	-17,4
nov	-19,7	nov	-12,7	nov	-12,2	nov	-18,8
dec	-20,3	dec	-13,5	dec	-12	dec	-20,8
januari 1997	-21,3	januari 1999	-14,5	januari 2001	-11,5		
feb	-21,9	feb	-15,4	feb	-11,1		
maa	-22,2	maa	-16	maa	-10,9		
apr	-22,2	apr	-16,4	apr	-11		
mei	-21,8	mei	-16,9	mei	-11,7		
jun	-21,2	jun	-17,8	jun	-12,8		
jul	-20,3	jul	-18,7	jul	-14,2		
aug	-19,3	aug	-19,2	aug	-15,6		
sep	-17,8	sep	-19,1	sep	-16,4		
okt	-15,9	okt	-18,3	okt	-16,6		
nov	-14,2	nov	-17,1	nov	-16,7		
dec	-12,6	dec	-15,4	dec	-16,7		

Bijlage 3: Een voorbeeld van een hitlijst van 1997

Tabel 4: De ultratop 50 Albums van Wallonië in 1997

11	X	helmut Lotti	goes Classic	bmg-Ariola
10	X	helmut Lotti	goes Classic Ii	bmg-Ariola
6	X	helmut Lotti	goes Classic Iii	bmg-Ariola
6	X	celine Dion	d'eux	sony Music
4	X	celine Dion	Falling Into You	sony Music
3	X	spice Girls	Spice	virgin
2	X	celine Dion	let's Talk About Love	sony Music
1	X	2 Be 3	partir Un Jour	emi
1	X	andrea Bocelli	Romanza	polygram
1	X	backstreet Boys	backstreet's Back	zomba/rough Trade
1	X	backstreet Boys	backstreet Boys	zomba/rough Trade
1	X	celine Dion	live A Paris	sony Music
1	X	era	Ameno	polygram
1	X	eros Ramazzotti	Eros	bmg/ariola
1	X	florent Pagny	Savoir Aimer	polygram

Bron: www.ifpi.be

1	X	jean-Jacques Goldman	en Passant	sony Music
1	X	jean-Jacques Goldman	singulier	sony Music
1	X	madonna	music From The Motion Picture Evita	warner
1	X	michael Jackson	blood On The Dance Floor/history 2	sony Music
1	X	no Doubt	tragic Kingdom	universal
1	X	pascal Obispo	superflu	sony Music
1	X	patricia Kaas	dans Ma Chair	sony Music
1	X	radiohead	o.K. Computer	emi
1	X	spice Girls	spice World	virgin
1	X	the Prodigy	the Fat Of The Land	pias
1	X	toni Braxton	secrets	bmg-Ariola
1	X	u 2	pop	polygram
		daft Punk	homework	virgin
		depeche Mode	ultra	pias
		hanson	the Middle Of Nowhere	polygram
		i Am	l'ecole Du Micro D'argent	virgin
		jamiroquai	travelling Without Moving	sony Music
		joe Cocker	across From Midnight	emi
		lara Fabian	pure	polygram

🎵	mariah Carey	butterfly	sony Music
🎵	Michel Sardou	salut	distrisound
🎵	Michel Sardou	les Grands Moments	distrisound
🎵	mylene Farmer	live A Bercy	polygram
🎵	oasis	be Here Now	sony Music
🎵	texas	white On Blonde	polygram
🎵	wham!	you Were There (The Best Of)	sony Music
🎵	zucchero	best Of	polygram
	elton John	the Big Picture	polygram
	Julien Clerc	Julien	virgin
	mc Solaar	paradisique	polygram
	worlds Apart	don't Change	emi
	ost	romeo & Juliet	emi
	ricky Martin	a Medio Vivir	sony Music
	doc Gyneco	premiere Consultation	virgin
	bee Gees	still Waters	polygram

Bijlage 4: De gevonden gegevens in verband met de hitlijsten

Tabel 5: Samenvatting van de gegevens in verband met de hitlijsten

Jaartal 1997			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Ultratop 50 albums Wallonië		Singles Wallonië (totaal aantal = 20)	
BMG	5	BMG	1
EMI	5	EMI	4
Sony Music Entertainment NV	14	Sony Music Entertainment NV	1
Universal Music	1	Universal Music	1
Ultratop 50 compilaties Wallonië		Albums Vlaanderen (totaal aantal = 24)	
BMG	9	BMG	1
EMI	13	EMI	2
Sony Music Entertainment NV	5	Sony Music Entertainment NV	8
Universal Music	1	Universal Music	0
Ultratop 50 singles Wallonië		Albums Wallonië (totaal aantal = 27)	
BMG	5	BMG	1
EMI	6	EMI	7
Sony Music Entertainment NV	14	Sony Music Entertainment NV	3
Universal Music	3	Universal Music	0
Singles Vlaanderen (totaal aantal = 21)			
BMG	2		
EMI	3		
Sony Music Entertainment NV	4		
Universal Music	0		
Jaartal 1998			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Ultratop 50 albums Vlaanderen (totaal aantal = 81)		Ultratop 50 compilaties Wallonië (totaal aantal = 67)	
BMG	9	BMG	10
EMI	9	EMI	18
Sony Music Entertainment NV	14	Sony Music Entertainment NV	7
Universal Music	2	Universal Music	2

Ultratop 50 albums Wallonië (totaal aantal = 86)		Ultratop 50 singles Vlaanderen (totaal aantal = 90)	
BMG	10	BMG	11
EMI	9	EMI	14
Sony Music Entertainment NV	14	Sony Music Entertainment NV	20
Universal Music	2	Universal Music	7
Ultratop 50 compilaties Vlaanderen (totaal aantal = 56)		Ultratop 150 singles Wallonië (totaal aantal = 89)	
BMG	11	BMG	12
EMI	14	EMI	14
Sony Music Entertainment NV	4	Sony Music Entertainment NV	20
Universal Music	1	Universal Music	9
Jaartal 1999			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>Platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Ultratop 50 albums Vlaanderen (totaal aantal = 85)		Ultratop 50 singles Wallonië (totaal aantal = 83)	
BMG	8	BMG	12
EMI	12	EMI	15
Sony Music Entertainment NV	15	Sony Music Entertainment NV	14
Universal Music	24	Universal Music	15
Ultratop 50 albums Wallonië (totaal aantal = 81)		Ultratop 50 compilaties Vlaanderen (totaal aantal = 53)	
BMG	7	BMG	13
EMI	5	EMI	13
Sony Music Entertainment NV	19	Sony Music Entertainment NV	5
Universal Music	30	Universal Music	7
Ultratop 50 singles Vlaanderen (totaal aantal = 97)		Ultratop 50 compilaties Wallonië (totaal aantal = 60)	
BMG	26	BMG	11
EMI	17	EMI	13
Sony Music Entertainment NV	14	Sony Music Entertainment NV	7
Universal Music	14	Universal Music	5

Jaartal 2000			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Belgisch album (totaal aantal = 25)		Internationaal album (totaal aantal = 87)	
BMG	2	BMG	8
EMI	4	EMI	7
Sony Music Entertainment NV	4	Sony Music Entertainment NV	11
Universal Music	8	Universal Music	23
Belgische single (totaal aantal = 16)		Internationale single (totaal aantal = 69)	
BMG	4	BMG	10
EMI	4	EMI	2
Sony Music Entertainment NV	0	Sony Music Entertainment NV	14
Universal Music	4	Universal Music	19
Jaartal 2001			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Gouden singles internationaal (totaal aantal = 38)		Gouden albums internationaal (totaal aantal = 38)	
BMG	5	BMG	3
EMI	2	EMI	6
Sony Music Entertainment NV	12	Sony Music Entertainment NV	5
Universal Music	5	Universal Music	10
Gouden singles België (totaal aantal = 5)		Gouden albums België (totaal aantal = 3)	
BMG	1	BMG	0
EMI	1	EMI	2
Sony Music Entertainment NV	0	Sony Music Entertainment NV	0
Universal Music	2	Universal Music	0

Platina singles internationaal (totaal aantal = 17)		Platina albums internationaal (totaal aantal = 21)	
BMG	1	BMG	1
EMI	2	EMI	3
Sony Music Entertainment NV	4	Sony Music Entertainment NV	6
Universal Music	8	Universal Music	4
Platina singles België (totaal aantal = 1)		Platina albums België (totaal aantal = 15)	
BMG	1	BMG	2
EMI	0	EMI	2
Sony Music Entertainment NV	0	Sony Music Entertainment NV	1
Universal Music	0	Universal Music	5
Jaartal 2002			
<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>	<i>platenmaatschappij</i>	<i>aantal keer dat men voorkomt in lijst</i>
Belgisch album (totaal aantal = 30)		Internationaal album (totaal aantal = 88)	
BMG	4	BMG	9
EMI	2	EMI	8
Sony Music Entertainment NV	3	Sony Music Entertainment NV	22
Universal Music	10	Universal Music	32
Belgische single (totaal aantal = 12)		Internationale single (totaal aantal = 86)	
BMG	3	BMG	7
EMI	4	EMI	11
Sony Music Entertainment NV	0	Sony Music Entertainment NV	22
Universal Music	3	Universal Music	32

Bron: eigen verwerking + www.ifpi.be

Bijlage 5: Tabel in verband met de piraterijproblematiek van verschillende landen

Tabel 6: De belangrijkste cijfergegevens in verband met piraterij voor enkele landen

Australië	
Aantal inwoners die muziek delen via het internet	500.000
Percentage inwoners die minstens één keer muziek gedownload heeft	34%
jonger dan 30 jaar	49%
jonger dan 50 jaar	35%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	70%
jonger dan 30 jaar	90%
Daling in muziekverkoop tussen 2000 en 2004	25%
Aantal verloren jobs	825
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat er ook legale alternatieven bestaan	46%
jonger dan 30 jaar	74%
Aantal gebruikers van legale websites	200.000
Denemarken	
Percentage inwoners die muziek delen via het internet	
leeftijd: 15-19 jaar	30%
leeftijd: 20-29 jaar	15%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	73%
Percentage inwoners die afweten van de rechtszaken en vervolgingen	54%
Daling in muziekverkoop tussen 2000 en 2004	40%

Finland	
Percentage inwoners die muziek delen via het internet	15%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	71%
leeftijd: 25-34 jaar	82%
Percentage inwoners dat het illegaal downloaden onaanvaardbaar vindt	76%
Jaarlijks verlies door het illegale muziek delen in het jaar 2004	10% 13,50%
Frankrijk	
Percentage inwoners die muziek delen via het internet jonger dan 35 jaar	14% 75%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	73%
Daling in de verkoop tussen 2002 en 2004	27%
Verlies aan jobs in deze twee jaar	800
Daling aantal nieuwe artiesten die een contract tekenen tussen 2002 en 2004	50%
Aantal gebruikers van legale websites	800.000
Duitsland	
Aantal inwoners die muziek delen via het internet via P2P	7.300.000 80%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	79%
Percentage inwoners die de muziekindustrie steunen in de strijd tegen piraterij	66%
Daling in de verkoop tussen 1997 en 2004 in het jaar 2004	35% 4,20%
Aantal legaal gedownloade muziekbestanden in 2004	9.000.000

Ierland	
Percentage inwoners die lege cd's heeft aangekocht	20%
Percentage inwoners die een persoon kennen die illegaal cd's verspreidt	60%
Daling in de verkoop tussen 2001 en 2004	25%
Italië	
Aantal inwoners die muziek delen via het internet	4.000.000
leeftijd: 18-24 jaar	21%
leeftijd: 14-17 jaar	15%
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	55%
Daling in de verkoop tussen 2000 en 2004	24%
Percentage jobs die verloren raakten	20%
Japan	
Aantal illegaal gedownloadede muziekbestanden	81.000.000
Daling in de verkoop tussen 2000 en 2004	30%
Aantal gebrande cd's (via muziekbestanden op internet)	258.000.000
Aantal verkochte cd's	200.000.000
Nederland	
Percentage inwoners die muziek delen via het internet	30%
Aantal waarschuwingsboodschappen die gestuurd zijn naar Nederlandse inwoners die muziek delen in 2004/2005	360.000
Daling in verkoop van singles tussen 2000 en 2004	
in eenheden	50%
in omzet	54%
Daling in verkoop van albums tussen 2000 en 2004	35%
Daling in verkoop van compilaties in omzet sinds 1998	55%

Verenigd Koninkrijk	
Aantal inwoners die muziek delen via het internet	7.400.000
Percentage inwoners dat er zich van bewust is dat het muziek delen illegaal is	68%
Aantal waarschuwingsboodschappen verstuurd	350.000
Daling in verkoop tussen 2000 en 2004	50%
Aantal legaal gedownloade muziekbestanden in 2004	5.700.000

Bron: www.ifpi.be

Bijlage 6: Vragenlijst van het interview met Dhr. Heymans van het IFPI (op 7/04/2006)

1. Kan u in het kort uitleggen wat het IFPI is en wat deze organisatie doet? (evt brochures)
2. Vanaf welk jaar is piraterij een probleem geworden?
3. Ik heb de evolutie van de sector en van vijf individuele ondernemingen (BMG Belgium NV, BMG Universal Music Publishing, EMI, Sony Music Entertainment NV en Universal Music) bestudeerd. Het is belangrijk om te weten wat er achter de cijfers zit. Is het mogelijk om persberichten van de periode 1996-2002 te bekomen? Zijn er sectorgegevens omtrent de belangrijkste ratio's? Waarom denkt u bijvoorbeeld dat de kredietpolitiek veranderd is?
4. Heeft u een overzicht van de prijzevolutie van de cd's in die periode?
5. Het jaar 1999 is bij vele ondernemingen een piekjaar. Is er in dat jaar iets speciaal gebeurd?
6. Heeft u misschien individuele verkoopcijfers in aantallen voor de vijf betreffende ondernemingen?
7. Beschikt u over de jaarverslagen?
8. In de periode 1996-2002, welke stappen zijn er ondernomen om piraterij aan te vechten?
9. Heeft u een lijst met belangrijke releases in die periode?
10. Weet u hoe het zit met de voorraden die in de winkels blijven liggen? Nemen de platenmaatschappijen deze terug? (meeste ondernemingen hebben geen voorraden)
11. Heeft u informatie over de vijf individuele ondernemingen? (geen echte Belgische website beschikbaar)
12. Spontane vragen naar gelang het gesprek vordert

Het interview vond plaats op 7 april 2006 in de gebouwen van het IFPI te Woluwe, Almaplein 3. Het interview begon om 18u en omstreeks 19u30 werd het beëindigd. In deze tijdsperiode is ook het zoeken in de archieven inbegrepen.

Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen en uw akkoord te verlenen.

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Evolutie van de muzieksector in België op basis van jaarrekeningonderzoek

Richting: **Licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen**

Jaar: **2006**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt houdt in dat ik/wij als auteur de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij kan reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

U bevestigt dat de eindverhandeling uw origineel werk is, en dat u het recht heeft om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. U verklaart tevens dat de eindverhandeling, naar uw weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

U verklaart tevens dat u voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen hebt verkregen zodat u deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal u als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze licentie

Ik ga akkoord,

Sylvia KEYEN

Datum: