

# Talent als wettig betaalmiddel

Een economische analyse van de inkomenspositie van zangers\*

**Ruth Towse** Iedereen weet dat inkomens van zangers en zangeressen onderling enorm kunnen verschillen: een topartiest kan met n enkel optreden vaak meer verdienen dan een koorlid in een heel jaar. Dit is niet nieuw: bij opera zijn die verschillen er altijd al geweest. Placido Domingo, een onbetwiste superster, verdient met een optreden ongeveer dertig keer meer dan de andere zangers met wie hij op het podium staat. Primadonna Pasta kon zich in 1827 verheugen in een honorarium van meer dan tweeduizend pond, collega-solisten verdienden in datzelfde seizoen het luttel bedrag van honderd pond.

Om die reden laat een grafiek van de inkomensverdeling bij zangers dan ook altijd een scheve lijn zien met bovenaan een klein aantal zeer veel verdienende internationale sterren en beneden het overgrote deel van de beroepsgroep met een laag gemiddeld inkomen. Economen hebben geconstateerd dat ditzelfde verschijnsel zich ook bij andere beroepen voordoet en geven daarvoor uiteenlopende verklaringen. Adam Smith maakte hierover in 1776 in het tiende hoofdstuk van het eerste deel van *The Wealth of Nations* de volgende ter zake doende opmerkingen: 'There are some very agreeable and beautiful talents of which the possession commands a certain sort of admiration; but of which the exercise for the sake of gain is considered, whether from reason or prejudice, as a sort of public prostitution. The pecuniary recompence, therefore, of those who exercise them in this matter, must be sufficient, not only to pay for the time labour and expence of

acquiring the talents, but for the discredit which attends the employment of them as the means of subsistence. The exorbitant rewards of players, operasingers, operadancers, & c. are founded upon those two principles; the rarity and beauty of the talents and the discredit of employing them in this matter. It seems absurd at first sight that we should despise their persons, and yet reward their talents with the most profuse liberality. While we do the one, however we must of necessity do the other. Should the public opinion or prejudice ever alter with regard to such occupations, their pecuniary recompence would quickly diminish.' (Smith, 1937, p. 107, oorspr. dr. 1776.)

Maar hij schreef ook: 'In a profession where twenty fail for one that succeeds, that one ought to gain all that should have been gained by the unsuccessful twenty.' En hij voegde daaraan in hetzelfde boek aan toe: 'To excel in any profession, in which but few arrive at

mediocrity, is the most decisive mark of what is called genius or superior talents. The publick admiration which attends upon such distinguished abilities make always a part of their reward; a greater or smaller in proportion as it is higher or lower in degree.' (Ibid. p. 122-123.)

Hoewel duidelijk is dat Smith met de laatste twee citaten uitsluitend de juridische en vrije beroepen op het oog had, kunnen wij - niet langer gehinderd door zijn vooroordelen - zijn ideeën ook toepassen op het beroep van zanger. Een beroep dat, als dat van jurist in de tijd van Adam Smith, een loterij is waarin 'de kans om te winnen vanzelfsprekend wordt overschat'. Het gevolg is dat meer mensen kiezen voor een zangcarrière dan er ooit succesvol in zullen zijn. Want, zoals hij terecht opmerkte, het negeren van risico's en het niet zonder arrogantie hopen op succes hebben het meeste vat op hen die op het punt staan hun toekomstige beroep te kiezen (Ibid., p. 126). Zijn woorden lijken zeker van toepassing op aankomende zangers van nu.

Zingen is in de twintigste eeuw een fatsoenlijk en begerenswaardig beroep geworden. De studie is geïnstitutionaliseerd met erkende doctoraal en postdoctorale opleidingen. Zij maken deel uit van het totaalpakket van hoger onderwijs dat in Engeland door conservatoria, universiteiten, technische hogescholen en het hoger beroepsonderwijs wordt aangeboden. Vooral bij de zeven à acht gesubsidieerde muziekscholen of conservatoria overtreft de vraag naar een plaats in het muziekonderwijs het onderwijsaanbod aanzienlijk. De conservatoria zijn daardoor in de positie om de aspirant-leerlingen aan een zware selectie te onderwerpen. Britse doctoraalstudenten komen tegenwoordig gewoonlijk in aanmerking voor een studiebeurs, waarvan het collegegeld

en de kosten voor levensonderhoud worden betaald. Op postdoctoraal niveau kan financiële steun worden verkregen van overheidswege of van particuliere instellingen. Eenmaal verlost van het negatieve imago is het opmerkelijk dat het beroep van zanger meer in trek is bij jonge vrouwen dan bij jonge mannen: bij doctoraalstudies is de verhouding 3:1. Naast de instellingen voor hoger beroepsonderwijs bloeit een markt voor privé-zangonderwijs: sommige zangers zijn hier speciaal voor opgeleid. Omdat de meeste zangers hun hele carrière privélessen nemen, is er veel vraag naar zangleraren, van wie de meesten tegenwoordig in het bezit zijn van een bepaalde lesbevoegdheid. Mocht de eigen zangcarrière mislukken, dan bestaat er nog altijd de mogelijkheid om zangleraar te worden. Dat is een veilig alternatief en lesgeven heeft het voordeel dat het met de zangcarrière gecombineerd of daarna opgepakt kan worden. De gemiddelde inkomsten van zangleraren kunnen worden gebruikt om het verlies aan baten dat optreedt als wordt afgezien van optredens, vast te stellen (*opportunity cost*). (Een recent door mij uitgevoerd onderzoek onder zangleraren liet in 1988/89 een gemiddeld inkomen van twintigduizend pond zien.)

Net als van zoveel andere beroepsbeoefenaren in de artistieke sfeer wordt ook van zangers gezegd dat er te veel zijn. Het is ongetwijfeld waar dat meer mensen in deze beroepsgroep emplooi hopen te vinden dan er banen te vergeven zijn. Maar ook is het zo dat er een gebrek aan getalenteerde zangers bestaat - op sommige, specifieke terreinen, bijvoorbeeld Wagner-tenoren, zelfs een nijpend gebrek. Dat loopt zo hoog op is dat enkele operadirecteuren hebben aangekondigd dat sommige opera's binnenkort niet meer kunnen worden uitgevoerd. Men zegt ook dat onvoldoende geïnvesteerd is om een ruim aanbod van opleidingen op het gebied van de kunsten in het algemeen te kunnen

realiseren. Dit veronderstelt echter dat talent ‘geproduceerd’ kan worden op de manier waarop de Oosteuropese atleten worden geproduceerd. Hoewel ik niet geloof dat het extra geld voor de opleiding meer en betere zangers voortbrengt, ligt het niettemin voor de hand dat de opleiding een rol speelt bij het opsporen van talent: het ontdekken en opleiden van meer getalenteerde studenten zou de kans alleen maar vergroten dat degenen die zijn opgeleid meer van hun opleiding profiteren. Of, om met Adam Smith te spreken, misschien is het wel noodzakelijk om twintig mensen op te leiden om er één aan een geslaagde carrière te helpen. Voor het oplossen van dit probleem vertrouwen economen op het regulerend effect van de inkomenspositie van professionele zangers op de capaciteit van de opleiding. Feit is echter dat het ‘psychische’ inkomen (‘public admiration’, zoals Smith het noemde) in dit beroep hoog is, waardoor de negatieve stimulans die uitgaat van de omstandigheid dat een zanger een inkomen heeft dat feitelijk onder zijn niveau ligt, wordt verzacht. Naarmate het aantal gesubsidieerde opleidingen toeneemt, zullen bovendien meer mensen het beroep van zanger kiezen. Wanneer ze zelf de volledige kosten voor hun opleiding zouden moeten opbrengen, was dat wellicht anders geweest. In de praktijk betalen zangers wel degelijk een relatief groot deel van de hoge opleidingskosten zelf. Dat komt omdat hun opleiding langdurig is: een ‘officieel programma’ duurt vier tot zes jaar en wordt gevolgd door een kennismaking met de praktijk in de vorm van een stage, die pas kan beginnen als de student tussen de achttien en twintig jaar oud is (bij mannen vaak nog later). Een en ander brengt hoge indirecte kosten in de vorm van gederfde inkomsten met zich mee. Niettemin kunnen we vaststellen dat de subsidiëring van het onderwijs een overvloedig aanbod in de hand werkt.

Waarop kan de aspirant-zanger zijn toekomstverwachtingen baseren als we ons realiseren hoe groot de risico’s zijn die met het vak verbonden zijn? Zingen brengt in ieder stadium van de carrière risico’s met zich mee. Het eerste probleem vormt de vraag of er überhaupt talent aanwezig is: het duurt jaren voordat de stem voldoende ontwikkeld is om dat te kunnen beoordelen. Zelfs als de stem goed is zijn er nog veel meer factoren die een rol spelen: persoonlijkheid, uiterlijk, gezondheid, stressbestendigheid en bovenal geluk; talent is dus lang niet alles. Te hard werken, een slechte gezondheid of het zingen van verkeerde rollen kunnen bij topartiesten zelfs stemproblemen veroorzaken en in het ergste geval leiden tot vroegtijdig stoppen met zingen. Er zijn maar weinig zangers die het financiële succes van hun eigen carrière kunnen voorspellen en zelfs gevestigde zangers hebben te maken met jaarlijks wisselende inkomsten.

Betekent dit nu dat economen het bij het verkeerde eind hebben met hun veronderstelling dat de beroepskeuze - ook in het geval van zangers - kan worden verklaard op grond van rationele toekomstverwachtingen? Ik denk het niet. Ofschoon we niet in staat zijn de keuze voor een zangcarrière van ieder individu afzonderlijk te verklaren, kunnen we wel in brede zin het aanbodgedrag voorspellen. Laten we eerst eens zien waarom de inkomens van zangers onderling zo enorm verschillen.

In drie recente artikelen proberen Rosen (1981), Adler (1985) en MacDonald (1988) de scherp aflopende lijn in de inkomensverdeling bij supersterren in de wereld van kunst, amusement en sport te verklaren. Rosen (1981) zoekt in zijn *Economics of Superstars* een verklaring in twee richtingen. In de eerste plaats leidt de ontwikkeling van de door de media gebruikte technologie, zoals televisie en

(geluids)opnamen tot verhoging van de afzetmogelijkheden. Daarnaast: de kosten die de consumenten maken bij hun oriëntatie, die voortvloeien uit het feit dat het produkt niet homogeen is. De ‘aanbieders’ (lees: de zangers) zijn onderling slecht uitwisselbaar: ‘minder goed talent is vaak een armzalige vervanging voor beter talent’. Dit tweede gegeven maakt deel uit van een meer algemeen informatieprobleem dat een rol speelt in de vraag naar kunst. Zowel Adler als MacDonald gaan op dit laatste punt in: Adler laat zien dat publiek dat op informatiekosten bezuinigt voor supersterren kiest. MacDonald toont aan dat debutanten hun carrièrekansen berekenen aan de hand van hen bekende marktgegevens. Beide theorieën bevestigen de scheve inkomensverdeling.

*Superstars* worden door Rosen gedefinieerd als ‘mensen die enorme hoeveelheden geld verdienen en het werkerrein domineren’. Ze zijn zeer getalenteerd en worden daarvoor rijkelijk beloond. Aangenomen wordt dat talent kan worden gemeten en de spreiding onder de bevolking wordt als een vaststaand gegeven beschouwd. Dit kan ook zonder kosten door zowel vraag als aanbodkant worden herkend die *ceteris paribus* liever meer dan minder talent willen zien. Rosen laat zien dat door talent verkregen netto-inkomsten een uitvergrotend effect heeft op diezelfde factor talent en ertoe leidt dat kleine talentverschillen worden opgeblazen tot grotere inkomensverschillen. In economische termen wordt vervanging van het ene talent door het andere onvoldoende benut en dat verklaart op zichzelf al de scheve inkomensverdeling. Rosen voert echter aan dat op basis van louter voorkeuren niet wordt verklaard dat slechts een paar getalenteerde supersterren het totale aanbod voor hun rekening nemen. Dit laatste verschijnsel moet worden verklaard uit de massale consumptie

van cultuur via de media. Aangezien de artiest evenveel energie moet aanwenden of hij nu zingt voor tien of voor duizend theaterbezoekers - dat geldt ook voor die enkeling of die miljoen mensen die een plaat of cd kopen - kunnen betrekkelijk weinig ‘aanbieders’ de gehele markt bedienen. De combinatie van een uitgesproken consumentenvoorkeur en de technologie van massaconsumptie, leidt ertoe dat het overgrote deel van de markt wordt gedomineerd door getalenteerde mensen die heel veel geld verdienen.

Adler reageert in zijn artikel *Stardom and Talent* op Rosens stelling dat gebruikers zoeken naar mogelijkheden om op consumptiekosten te bezuinigen. Hij ontwikkelt een gedragsmodel waarmee verklaard wordt dat consumenten steeds een voorkeur hebben voor dezelfde ster. Een ontwikkeling die resulteert in een marktconcentratie rond een paar supersterren. Met dit model gaat hij voorbij aan Rosens niet geheel realistische veronderstelling dat talent zonder belemmering van kosten en inspanning door vraag en aanbodkant kan worden ontdekt. Ik kom hier op terug. Consumenten investeren tijd in het verwerven van gespecialiseerde kennis waardoor zich wel degelijk een gevoel voor kwaliteit ontwikkelt. De consument doet dit door deel te nemen aan bepaalde activiteiten - bijvoorbeeld operabezoek - en door gesprekken met mensen die deskundig zijn op het gebied van opera. Hoe meer de consument zich conformeert aan de mening van anderen omtrent een bepaalde artiest, des te meer zal hij te weten komen over die persoon. Adler schrijft: ‘Het sterrendom is een listige door de markt ontwikkelde methode om zo goedkoop mogelijk deel te hebben aan die activiteiten waarvoor geldt: “hoe meer je ervan weet hoe meer je ervan geniet”.’ Voor zijn gemoedrust kan de consument zich natuurlijk beter

beperken tot één bepaalde artiest. De keuze van de artiest hangt af van de voorkeur van andere consumenten. Adlers model waarin het publiek een bepaalde artiest als ster ‘adopteert’, is verwant aan het aanwijzen van één geldsoort als algemeen erkend betaalmiddel. Zodra er méér consumenten zijn die een voorkeur voor een bepaalde artiest uitspreken zal zijn carrière in een stroomversnelling raken en zal hij binnen afzienbare tijd de markt domineren: het sneeuwbaaleffect. In tegenstelling tot ons geldstelsel is er ruimte voor meer dan één superster, omdat sommige consumenten tijd en geld hebben geïnvesteerd in de ‘verkeerde’ artiest en het te duur is om dat te veranderen. Bovendien is het zo dat artiesten verschillende bedragen kunnen vragen, wat tot gevolg heeft dat de prijsverschillen groter zijn dan de besparing op kosten en moeite die met oriëntatie gemoeid gaan.

Het voordeel van Adlers model is dat hij een probleem omzeilt dat Rosen parten speelt: hoe definiëren we talent? Adler komt tot zijn conclusie los van de vraag of er wel of geen talent aanwezig is: in zijn model kunnen zangers net zo goed getalenteerd als ongetalenteerd zijn. Vóórdat het kwaliteitsgevoel tot ontwikkeling is gekomen, kiest de consument een willekeurige zanger, ervan uitgaande dat alle zangers vergelijkbare sterren zijn. In de loop van de tijd leren zij - onder meer door gesprekken te voeren met andere ‘kenners’ - hun keuze op waarde te schatten en zo komt het selectieproces op gang. Deze benadering spreekt mij aan omdat die dicht bij de werkelijkheid blijft. Mensen die weinig van opera afweten, zullen, om teleurstellingen te voorkomen, een plaat kopen van een zanger ‘van wie ze gehoord hebben’; operazalen zijn altijd vol als het ijzeren repertoire wordt uitgevoerd enzovoort. Omdat er nog zo veel consumenten zijn die weinig

kennis van zaken hebben, kunnen supersterren zo’n groot aandeel in de markt naar zich toe trekken. Daarmee is echter nog niet duidelijk geworden hoe sterren hun entree op de markt maken en welke factoren daarbij een rol spelen.

MacDonald houdt zich in *The Economics of Rising Stars* bezig met het begin van een carrière en doet dat met een model waarbij de elasticiteit van het aanbod centraal staat. Hij verklaart de scheve inkomensverdeling door de aanwezigheid van talrijke verwachtingsvolle mensen, die weinig verdienen (minder dan het alternatief van een inkomen - *opportunity cost* - in een niet-artistiek beroep) en met het opdoen van podiumervaring hun kansen op een succesvolle carrière taxeren. Mensen vallen geregeld af als hun optreden ongunstig wordt beoordeeld, aldus MacDonald. Hierdoor blijven er maar een paar oudere succesvolle zangers over die hun nettosalaris steeds zien stijgen en voor een steeds omvangrijker publiek optreden. Deze stijgende inkomens zorgen voor de schuine lijn bovenin de grafiek van inkomensverdeling - zijn model is een vereenvoudigde, dynamische versie van Rosens model. Met deze versie wil MacDonald aangeven dat zangers bij voorstellingen die ze zelf promoten, een optimale nettowinst uit de kaartverkoop proberen te halen. Talent is opnieuw meetbaar in MacDonalds model (hij schijnt de theorie van Adler niet te kennen) en informatie over het talent van de zangers wordt bepaald aan de hand van de perskritieken. Als reactie hierop besluiten zangers vaak of ze wel of niet met een professionele zangcarrière door zullen gaan.

Hoewel bovengenoemde auteurs veel stof tot nadenken geven ben ik er niet zeker van of hun theorieën de specifieke kenmerken van het beroep van zanger overtuigend verklaren. Rosen en MacDonald gaan er in hun onderzoek van uit dat talent op een of andere manier meetbaar is.

Wat we dan ook onder talent mogen verstaan, vast staat dat de juiste beoordeling ervan problematisch is. Rosen veegt dit probleem van tafel door te zeggen dat talent door alle partijen die bij dit economisch spel betrokken zijn, zonder kosten en inspanning te ontdekken is. MacDonald op zijn beurt, geeft blijk van een aandoenlijk geloof in de betrouwbaarheid van recensenten. De meeste zangers zullen overigens zeggen dat ze nooit recensies lezen, hoewel ze meestal wel weten wat erin staat. Adler is zo scherpzinnig geweest om dit probleem te omzeilen en hij is duidelijk op het goede spoor met zijn notie over de wijze waarop talent wordt verzilverd en met zijn ideeën over de manier waarop een willekeurige zanger op een gegeven moment tot topartiest uitgroeit. Uit de dagelijkse praktijk van de zangwereld weten we echter dat dit niet zomaar gebeurt: er bestaat zo iets als talent dat als zodanig herkenbaar is, of er is iets anders dat in ieder geval voldoende lijkt om de bal aan het rollen te brengen. In een beroep waar alles draait om podiumervaring, moet ieder individu een kans krijgen wil hem ooit de mogelijkheid worden geboden zijn kwaliteiten volledig te ontwikkelen. Een zanger moet enige bekendheid hebben om zich op artistiek terrein verder te ontwikkelen. Dit geldt ook voor het financiële succes, het bedongen honorarium is immers een graadmeter voor zijn kwaliteit. Maar net als andere prijzen worden ook honoraria bepaald door de wet van vraag en aanbod. Voordat we de relatie tussen honorarium en talent nader onderzoeken, dienen we derhalve de factoren te bekijken die de vraag naar en het aanbod van zangers beïnvloeden.

#### **Factoren die invloed hebben op vraag en aanbod bij zangers**

Een zanger vertegenwoordigt een groot aantal diensten die hij aanbiedt aan potentiële

afnemers. Dat zal meestal in eerste instantie een tussenpersoon zijn, maar uiteindelijk natuurlijk het publiek. Het aangeboden ‘dienstenpakket’ bestaat uit de stem, die van nature een specifiek karakter heeft (sopraan, tenor et cetera), persoonlijkheid, uitstraling, muzikale en artistieke vaardigheden en nog veel meer. Dit totale dienstenpakket is aan te duiden met het woord talent. Het is zeer moeilijk uit te vinden in hoeverre talent aangeboren of aangeleerd is. Vast staat dat zelfs een groot natuurtalent als Gigli enige opleiding nodig heeft gehad.<sup>1</sup> Professionele zangers, die vele dagen achter elkaar optreden, moeten de beschikking hebben over stem en podiumtechniek en daarnaast het vermogen om het repertoire uit het hoofd te leren, noten te lezen enzovoort. De factor aangeboren talent, dat als enig element pure economische winst oplevert, maakt om die reden maar zo’n klein deel uit van het dienstenpakket: de rest is de opbrengst van in mensen geïnvesteerd kapitaal.

Het aanbod van en de vraag naar zangers met bepaalde specifieke eigenschappen is van een aantal factoren afhankelijk. Het negentiende-eeuwse operarepertoire bijvoorbeeld is geschreven voor bepaalde zangers, met een voorkeur voor sopranen en tenoren in de hoofdrollen. Voor de opera’s van Wagner is een dramatische stem vereist. Natuurlijk gevormde stemsoorten zijn niet in overvloed aanwezig en een dramatische tenor is net als een echte bas een zeldzaamheid. Omdat het gangbare operarepertoire wordt bepaald door de populariteit van bepaalde opera’s bij het publiek kan een tekort aan bepaalde stemsoorten ontstaan, terwijl van andere een overaanbod kan bestaan. Het is ook niet overvallig dat er veel supersterren zijn met de specifieke eigenschappen om Verdi en Puccini te zingen. De vraag naar operazangers houdt verband met het promotiebeleid bij het

operarepertoire. Natuurtalent is derhalve niet de enige bepalende factor voor de verdiensten van zangers, omdat het individuele stemgeluid en dito fysieke kenmerken het technisch onmogelijk maken dat zangers elkaar zonder meer vervangen. Opera's zijn opgebouwd uit vaste rollen: een Rodolfo voor ieder Mimi - maar het aanbod van geschikte zangers, die qua talent niet van elkaar verschillen, hoeft niet per se overeen te komen met de bestaande vraag, die in de regel specifieke eigenschappen bij zangers aanwezig veronderstelt.

Andere factoren die vraag en aanbod beïnvloeden, hebben te maken met de techniek die nodig is bij live-voorstellingen en het bespelen van de massamedia. Rosens analyse van het ongelijkmatige inkomenspatroon is gebaseerd op het steeds groter wordende afzetgebied van supersterren en op het zo economisch mogelijk bedienen van de groeiende markt.<sup>2</sup> Dit heeft te maken met de op massaconsumptie gerichte technologie, die het publieke domein steeds verder lijkt te gaan beheersen. De ene televisie-uitzending bijvoorbeeld lijkt een kloon van de andere: ik krijg dezelfde kwaliteit beeld en geluid in mijn huismaker geleverd als u; mijn Pavarotti-plaat is net zo goed als die van u en hoe vaak ik hem ook afspeel, dat gaat niet ten koste van de kwaliteit. Dit geldt alleen voor plaatopnamen. Bij live-optredens ligt dat anders, vooral bij opera, waar de meeste zangers een werkkring hebben gevonden. Ongetwijfeld hebben de opnamemogelijkheden ervoor gezorgd dat een paar zangers heel veel verdienen en, daarnaast, dat consumenten die normaal niet naar opera of concertzaal gaan, niet langer van muziekverstoken blijven. Maar plaatopnamen kunnen nooit de plaats van live-optredens innemen, al hebben ze de vraag naar zowel live-uitvoeringen als plaatopnamen gestimuleerd. De cd blijkt ook geen substituut voor live-

optredens. Ook de topartiesten die vele plaatopnamen op hun naam hebben staan, blijven live-voorstellingen geven. Voor zover ik weet is er geen enkele nog actief zingende ster die voor zijn inkomen geheel afhankelijk is van plaatopnamen (hoewel de inkomsten uit plaatopnamen nog lange tijd na pensioen of dood kunnen doorgaan). In Engeland is de vraag naar en de populariteit van opera, net als in de rest van de wereld in de afgelopen decennia steeds groter geworden. Voor de Tweede Wereldoorlog was er in Engeland geen vast operagezelschap, nu zijn er vijf die het gehele jaar door optredens verzorgen en vier die een vaststaand seizoen afwerken. Daarnaast zijn er nog kleine reisgezelschappen die enkele maanden per jaar actief zijn.

Live-voorstellingen stellen technische beperkingen aan de markt voor individuele zangers. De meest in het oog springende factor is de plaats van optreden: operahuizen bieden gewoonlijk plaats aan zo'n tweeduizend mensen. Concerten kunnen vaak in grotere ruimten gegeven worden: Pavarotti gaf kortgeleden voor tienduizend mensen een concert in de Docklands Arena in Londen en *Carmen* werd voor ongeveer evenveel mensen uitgevoerd in het stadion van Olympia. Concerten in dergelijke accommodaties hebben echter een averechts effect op de publieke belangstelling, de kwaliteit van de uitvoering neemt af door wat Rosen *crowding* noemt. Ook de noodzaak om bijvoorbeeld microfoons te gebruiken speelt daarbij een rol. Grote accommodaties worden dus niet vaak voor live-voorstellingen gebruikt en concerten worden meestal in kleinere ruimten gegeven waar plaats is voor één à tweeduizend mensen.

Een andere beperking is het maximum aantal live-voorstellingen dat een zanger kan geven. Plaats en tijdstip van optreden worden al lange

tijd van tevoren vastgesteld, zodat het aantal door de zanger te bezoeken operahuizen wordt bepaald door de benodigde reistijd om van de ene naar de andere accommodatie te komen. En dat is uiteraard ook aan technische veranderingen onderhevig; snellere vliegtuigen zorgen ervoor dat de internationale podia steeds dichter bij elkaar komen te liggen. Bovendien zijn operazangers contractueel gebonden aan een repetitieperiode die vooraf gaat aan een nieuwe serie voorstellingen - in Engeland vier à zes weken voor een nieuwe produktie en twee à drie voor een reprise. Naast beperkingen van tijd en plaats bestaat er een stemtechnische beperking: het aantal keren dat een zanger een bepaalde hoofdrol kan zingen. De meeste zangers willen dat niet meer dan twee of drie keer per week en daarmee houden operahuizen rekening in hun programmering. Al deze technische beperkingen maken het zelfs voor veel gevraagde zangers moeilijk om meer dan tachtig à honderd voorstellingen per jaar te geven: Placido Domingo en Joan Sutherland kwamen op het hoogtepunt van hun carrière niet verder dan respectievelijk tachtig en vijftig voorstellingen per jaar (zie Domingo, 1983, en Major, 1987). Blijft als belangrijkste factor voor de inkomensverschillen tussen zangers derhalve over: de hoogte van de honoraria.

#### Honorarium en talent

De economische literatuur over de scheve inkomensverdeling gaat ervan uit dat de spreiding van aangeboren eigenschappen volgens een statistisch normaal patroon verloopt. Wat moet worden uitgelegd is waarom dat bij de spreiding van inkomen niet het geval is. Maar waarom zou de spreiding van talent eigenlijk wel normaal verlopen? En kan het, net zoals het IQ, gemeten worden? Zoals eerder aangegeven, een van de tekortkomingen van het model van Rosen is dat hij er zonder meer

van uitgaat dat talent zonder kosten door iedereen is waar te nemen en dat hij daarnaast veronderstelt dat het zich volgens een vast patroon verspreid.

Wat ik wil aantonen is dat de kans op ontwikkeling van talent in feite door sociale factoren wordt bepaald. Vervolgens tracht ik aannemelijk te maken - bij gebrek aan een objectieve meeteenheid - dat talent wordt 'ingeschaald' aan de hand van de hoogte van het honorarium van een zanger.

Het honorarium is afhankelijk van de relatie tussen de vraag naar en het aanbod van zangers met bepaalde kwaliteiten die we - met in het achterhoofd de opmerkingen die ik hierover eerder heb gemaakt - gemakshalve met 'talent' zullen aanduiden. Met talent in dit verband doel ik niet uitsluitend op natuurlijk talent: talent wordt in hoge mate sociaal bepaald. Om met Adler te spreken, talent is te vergelijken met een munteenheid en om die reden afhankelijk van de maatschappelijke erkenning. Een getalenteerde zanger is dus een zanger die als zodanig door het publiek is geaccepteerd. Deze tendens naar smaakconvergentie wordt in Adlers model gezien als mogelijkheid om op consumptiekapitaal te besparen, dat betekent dat de behoeften van consumenten op elkaar zijn afgestemd. Dit doet onmiddellijk denken aan het zogenaamde *Bandwagon* en *Veblen effect*, die Leibenstein gebruikte in zijn beschrijving van consumentengedrag (1950). Het *Bandwagon effect* verklaart de exponentieel toenemende vraag naar een bepaalde zanger: hoe meer mensen hem willen horen, des te groter wordt zijn populariteit. Het *Veblen effect* of *conspicuous consumption* laat zien dat consumenten kwaliteit beoordelen naar de prijs. Zoals al door Rosen was voorzien is dit zeer wel mogelijk in een situatie waarin consumenten zich gezamenlijk op een produkt richten. Aangezien een consument tegelijk met

anderen naar bijvoorbeeld een concert of operavoorstelling luistert, wordt de behoefte aan bevestiging van kennis onmiddellijk bevredigd door de wetenschap dat anderen dezelfde smaakvoorkeur hebben. De vraag naar goederen en diensten waarop Veblen doelt ziet eruit als een schuin oplopende lijn: hoe hoger de prijs, hoe hoger, ten minste tot op zekere hoogte, ook de vraag. Als zowel het *Bandwagon* als het *Veblen-effect* invloed uitoefenen, kunnen ze elkaar versterken en dit zou bij de honoraria van zangers wel eens het geval kunnen zijn.

Deze stelling lijkt me op twee manieren te verdedigen: ten eerste wordt de rangorde onder zangtalent bepaald door het bedongen honorarium en ten tweede is de hoogte van het honorarium een signaal voor de markt hoe groot de vraag naar een bepaalde zanger op een bepaald moment is. Op die manier is het honorarium een graadmeter voor kwaliteit. Operahuizen en andere promotors zullen de toegangsprijzen verhogen bij een aangekondigd optreden van een topartiest: een signaal naar het publiek dat er kwalitatief een betere voorstelling wordt geboden waarvoor men bereid is meer te betalen. Op deze manier is ook de impresario in de gelegenheid de ster meer honorarium te betalen. Op hun beurt zullen zangers ook zeker de door operahuizen bepaalde rangorde bij de onderhandelingen voor hun gage betrekken. Als ze ooit hebben gezongen in De Scala of Covent Garden is dat een bevestiging van hun talent en dat verhoogt het honorarium. Alle zangers weten wat ze minimaal willen verdienen en zullen een te laag honorarium-aanbod afslaan omdat dit hun imago aantast en daarmee hun onderhandelingspositie. Soms gebeurt het dat zangers voor een lager honorarium werken, bijvoorbeeld in het geval als hun een rol wordt aangeboden die ze nooit eerder hebben gehad en waarvoor ze heel graag in aanmerking willen komen. Maar, gelet op

hun marktpositie zullen ze in de regel op een dergelijk aanbod niet ingaan.

De vermindering van het honorarium zou betekenen dat de populariteit van een zanger tanende is, en dit brengt ons op ons tweede punt, namelijk dat het honorarium een indicatie is van een stijgende of dalende vraag. De consequentie van dit alles is dat zangers die, onderaan de ladder, met moeite het hoofd boven water kunnen houden hun marktpositie niet kunnen verbeteren door minder honorarium te vragen. Dit zou juist betekenen dat er geen vraag naar ze is. In plaats dat een lager honorarium de vraag stimuleert, zal het deze juist verlagen. Het gevolg van het gecombineerde effect van groepsgedrag van consumenten en de onvermijdelijke hiërarchie in het aanbod is dat zangers die een hoog honorarium vragen meer werk krijgen en zangers met een laag honorarium minder. Dit resulteert overduidelijk in een scheve inkomensverdeling en daarmee worden ook de wetten van de neoklassieke economische theorie overtreden.

Bovenstaande verklaring voor de scheve inkomensverdeling geldt overigens ook voor de scheve dwarsdoorsnede bij MacDonald. Hij geeft een verdeling die beneden topzwaar is en als het ware naar beneden wordt gedrukt door de aanwezigheid van starters op de markt. Dat zijn zangers die aan het begin van hun carrière staan en in ruil voor lage verdiensten en weinig werkgelegenheid informatie ‘kopen’ over hun kans op succes in het beroep. Deze situatie geeft het belang van verwervingskosten aan, een probleem waaraan MacDonald en Rosen bewust voorbij gaan. We zullen in de volgende paragraaf zien hoe belangrijk verwervingskosten zijn in de zangwereld.

### Verwervingskosten in de zangwereld

In de zangwereld hebben de betrokkenen met verschillende verwervingskosten te maken:

- consumenten (promotors of het publiek) zoeken zangers met talent en winnen informatie in over het soort en de kwaliteit van de diensten die worden aangeboden;
- daarnaast ontwikkelen consumenten, zoals Adlers model laat zien, hun eigen kwaliteitscriteria op door voorstellingen bij te wonen en daar achteraf met elkaar over te praten;
- zangers die werk zoeken.

Omdat al deze activiteiten tijd en dus geld kosten, heeft de markt een oplossing voor dit probleem gevonden door het inschakelen van tussenpersonen zoals promotors en agenten (publiekswervers en impresario's) wier werkzaamheden uiteindelijk een besparing op de verwervingskosten betekenen. Daar de meeste zangers werken voor de opera, zal ik dit probleem vooral daarop betrekken.

De verwervingskosten van operahuizen bestaan uit de tijdsinvestering en directe kosten verbonden aan het organiseren van audities in eigen land en het over de hele wereld bezoeken van voorstellingen om naar zangers te luisteren. Zelfs relatief kleine operahuizen in de regio van Engeland hebben regelmatig audities waaraan een groot aantal zangers meedoet: ongeveer driehonderd à vierhonderd per gezelschap per jaar, werd mij laatst desgevraagd door operadirecties medegedeeld. Een groot operagezelschap heeft een staf van drie of vier mensen die zich met de rolbezetting bezig houdt en regelmatig in het buitenland vertoeft. Tevens nodigen zij, tegen vergoeding, zangers uit om auditie te komen doen. Topartiesten hoeven natuurlijk geen auditie meer te doen, hun kwaliteiten zijn algemeen bekend en dat betekent een besparing op de verwervingskosten. De verwervingskosten van

de operahuizen worden enigszins binnen de perken gehouden door de aanwezigheid van impresario's die op provisiebasis voor zangers werken. Zij geven informatie over hun cliënt, over de rollen die op het repertoire staan, waar ze eventueel te horen zijn et cetera. Het is opmerkelijk hoe goed dit informatienetwerk is georganiseerd. Dit systeem van 'horen zeggen' begint op de muziekscholen en functioneert tot in de top.

Omdat voornamelijk op freelance basis wordt gewerkt en operagezelschappen per jaar verschillende produkties brengen - in 1988 tussen de negen en negentien bij de vaste Engelse gezelschappen - met in elke opera verschillende hoofdrollen, contracteren de Engelse gezelschappen rond de driehonderd hoofdrolzangers per jaar. Als we ook de seizoenprodukties erbij betrekken, kunnen we zelfs spreken van een totaal van vijfhonderd. Ik geef deze cijfers om een indruk te geven van de verwervingskosten bij operagezelschappen. Hieraan kan worden toegevoegd dat dezelfde soort problemen zich ook bij het promoten van bijvoorbeeld orkesten voordoen. Je kan ook nauwelijks anders verwachten als je in aanmerking neemt dat de markt uiterst individueel gericht is en de groep die het produkt aanbiedt zeker niet homogeen is. Wat de verwervingskosten uiteindelijk royaal goedmaakt is de maximale kwaliteit van de gepromote voorstellingen en daarnaast de besparing op de uitgaven voor honoraria, immers: hoe eerder je een snel rijzende ster te pakken hebt, des te voordeliger kun je hem contracteren.

Dat operahuizen en andere 'promotors' zich met deze ontwikkeling bezighouden, heeft tot gevolg dat de verwervingskosten voor de consument aanzienlijk worden verlaagd. Ondanks het feit dat MacDonald de promotieactiviteiten als 'triviaal' bestempelt,

helpen ze de consument een eind op weg met de oplossing van zijn informatieprobleem. Hoe komt een consument er anders achter dat een zanger goed is? ‘Ze zal wel goed zijn als ze in de Royal Opera House zingt,’ en ditzelfde gaat ook op voor beeld en geluidopnamen: een televisie-uitzending vanuit de Royal Opera House bevestigt het kwaliteitsstempel op de desbetreffende zangers en uitvoering.<sup>3</sup> Het feit dat consumenten betalen om op verzendlijsten te worden geplaatst, geeft aan dat aan informatie over de rolbezetting een zekere waarde wordt toegekend.

Aan de aanbodzijde van de arbeidsmarkt zien we dat het voor zangers net zo moeilijk is om enige bekendheid te verwerven en dat ze hieraan veel geld en tijd moeten besteden. Een manier om dit probleem op te lossen is door het meedoen aan concoursen of het deelnemen aan openbare *master classes*. De opbouw van een repertoire - dat geldt overigens ook voor audities - is een tijdrovende bezigheid en brengt, net als reizen, veel kosten met zich mee. Deelname aan een van de grote zangconcoursen kost de debuterende zanger zo’n duizend pond, onder andere begeleiding, zangleraren, reiskosten en inschrijfgeld. Het winnen van zo’n wedstrijd kan winst opleveren, verlies kan schadelijke gevolgen hebben. In werkelijkheid neemt de muziekwereld een nogal tweeslachtige houding aan tegenover concoursen als talentenjacht.<sup>4</sup> De operaproducties van conservatoria - in het bijzonder die van de National Opera Studio, een postdoctoraal opleidingsinstituut speciaal voor operazangers - zijn belangrijk omdat met deze voorstellingen, die worden bijgewoond door professionele talentjagers als impresario’s en vertegenwoordigers van operagezelschappen, de talenten van de afgestudeerde zangers worden gepresenteerd.

We zien nu waarom Rosens veronderstelling dat

informatie over talent door iedereen zonder kosten is waar te nemen, nergens op is gebaseerd. MacDonald toont zich net zo onrealistisch met het idee dat personen die het beroep van zanger ambiëren, op basis van de recensies van hun eerste optredens beslissen al dan niet met hun carrière door te gaan (dit is net zoiets als nooit meer schrijven wanneer het eerste artikel wordt afgekeurd). De biografieën van zangers staan vol met griezelverhalen over audities waarbij ze zijn afgegaan. Het probleem is dat recensies geen nauwkeurige informatie verschaffen en dat ze geen basis bieden voor een objectieve beoordeling. Als dat wel zo was, zou het hele auditiecircuït achterwege kunnen blijven: net als bij afgestudeerde economen of gediplomeerde loodgieters zouden conservatoria een bewijs van bekwaamheid kunnen geven waarmee de afgestudeerde zanger naar zijn toekomstige werkgever zou kunnen gaan. Maar operahuizen vragen niet naar diploma’s van conservatoria, zij vertrouwen uitsluitend op datgene wat ze tijdens de auditie te zien en te horen krijgen. Ook kunnen we niet zeggen dat een auditie hetzelfde is als een recensie: de promotor kan op zoek zijn naar iemand voor een bepaalde rol die voor sommige zangers niet geschikt is, of de zanger is bijvoorbeeld lang terwijl men op zoek is naar een kort iemand. Ook gebeurt het vaak dat een zanger een repertoire heeft ingestudeerd dat niet helemaal bij hem past. Meestal wordt dan tijdens een auditie geadviseerd van repertoire te veranderen en later terug te komen. Sommige zangers hebben veel tijd nodig om ‘hun stem te vinden’ en tot die tijd zullen ze bij audities te kort schieten en worden aangemoedigd verder te studeren (zie bijvoorbeeld de biografie van Joan Sutherland door Major, 1987). Bovendien bestaat er - zoals iedereen weet - over elk detail van de zangtechniek en de uitvoeringspraktijk wel verschil van mening. Onder de mensen die

audities afnemen, hebben maar weinigen de moed tegen een aankomend zanger te zeggen dat hij maar beter kan stoppen, en zelfs als herhaaldelijk tegen zangers wordt gezegd dat ze hun tijd verdoen, zouden velen dat niet geloven.

Het verwervingsproces blijkt dus in hoge mate georganiseerd, maar toch niet helemaal onfeilbaar. Het proces begint bij de conservatoria en gaat dan via de National Opera Studio en de audities voor operakoren en kleine rollen, verder met het opdoen van ervaring bij kleine reizende gezelschappen, zoals Opera 80 en de Glyndebourne Touring Opera, en aansluitend misschien de in de provincie optredende operagezelschappen. Daarna volgen de landelijke gezelschappen en tenslotte, voor de echte sterren, de internationale operahuizen. Het kan voorkomen dat uitzonderlijk getalenteerde zangers direct na hun opleiding worden aangenomen bij Glyndebourne Festival Opera of The Royal Opera House waar voor jonge zangers een programma is ontwikkeld waarmee zij, door middel van het instuderen van bij en dubbelrollen, podiumervaring opdoen en hun stem kunnen ontwikkelen. De zangers worden tijdens alle fasen van hun ontwikkeling voortdurend in de gaten gehouden en beoordeeld door impresario’s. De minder getalenteerde zangers zullen er of niet in slagen een goede start te maken of zullen snel voorbij worden gestreefd. Waar zij werk vinden en hoeveel zij verdienen zal in de volgende paragraaf worden behandeld.

#### **Werkgelegenheid en inkomsten van zangers in Engeland**

Zangers die hun opleiding hebben voltooid, kunnen werk vinden bij operakoren, concertuitvoeringen en sessiewerkzaamheden - zowel in het gesubsidieerde kunstbestel als bij commerciële instellingen - bij kathedralen, sommige kerken en als solist bij Engelse en

buitenlandse operahuizen. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om als solist op te treden bij orkesten en ensembles en bij amateurkoren die de opvoering van oratoria met professionele zangers bevorderen. Tenslotte kan men ook denken aan recitals die door een aantal verschillende organisaties worden geëntameerd, soms ook door zangers zelf. Op de markt kan onderscheid worden gemaakt tussen (het merendeel van de) zangers die opera, concerten en liederen kunnen zingen en zij die zich hebben gespecialiseerd in vroege muziek, hedendaagse muziek, sessiewerk - waarbij een perfect zingen à prima vista vereist is - et cetera. Zangers die zich op een bepaald terrein hebben gespecialiseerd willen of kunnen zich vaak niet op een ander terrein ontwikkelen. Het regelmatig zingen in een koor kan de kans op een solocarrière in de weg staan, maar om solist te worden bestaat er over het algemeen geen andere hindernis dan die van onbekwaamheid of ongeschiktheid. Natuurlijk speelt het verschil in stemsoort een grote rol: behalve een enkeling die van stemsoort verandert, zijn de meeste zangers van nature sopraan of mezzosopraan, tenor of bas (het is waarschijnlijk het enige beroep waarin discriminatie op grond van sekse onmogelijk is). Lidmaatschap van de vakbond Equity is verplicht. Equity werkt volgens het *closed shop*-systeem, hoewel het niet moeilijk is om lid van de vakbond te worden. Omdat zangers artistiek gezien geen problemen hebben met nationale grenzen, bestaat er op deze arbeidsmarkt een hoge mobiliteit. Slechts een paar hindernissen staan deze mobiliteit mogelijk in de weg. Daardoor is de markt uiterst concurrerend met veel vraag en aanbod. Ondanks het feit dat er veel en verschillende organisaties zijn die zangers werk verschaffen, wordt maar weinig werk op een fulltime salarisbasis aangeboden. De vaste operakoren en de BBC Singers hebben samen zo’n driehonderd zangers in dienst. Van alle in

operahuizen werkende solisten genieten er ongeveer vijftig een vast salaris, terwijl ze daarnaast af en toe op freelance basis werken. Al het andere aangeboden werk is op freelance basis, waarbij zangers een kortlopend contract met een overeengekomen bedrag aan salaris krijgen aangeboden. Solisten worden voor een bepaalde operarol gecontracteerd die ze een aantal keren achtereen zingen; concertuitvoeringen zijn meestal eenmalige gebeurtenissen. Bij sessiewerk zal per werkdag, die meestal drie uur duurt, en bij de seizoensgebonden operakoren per week worden uitbetaald. Equity hanteert vastgestelde minimumbedragen per sessie en per week. Voornamelijk voor oratoria en hiermee te vergelijken solistische werkzaamheden heeft de Incorporated Society of Musicians een honorarium per optreden aanbevolen, waaraan echter niet strikt de hand wordt gehouden. Omdat solisten voortdurend nieuwe contracten moeten afsluiten en over hun honorarium moeten onderhandelen, hebben ze impresario's die hun belangen behartigen en dat ook goed kunnen, omdat ze voor één of meer andere zangers optreden en contacten onderhouden met accommodatiehouders en orkesten. Ze weten dus goed welke honoraria worden gevraagd en betaald. Bij de onderhandelingen wordt uitgegaan van het honorarium voor n optreden, hoewel dit bedrag soms kan worden aangepast naar rato van het aantal optredens. Solisten krijgen een bepaald honorarium per optreden, maar moeten zelf opdraaien voor de kosten die gemoeid zijn met het instuderen en repeteren van de rol, hetgeen tot een behoorlijk bedrag kan oplopen als het een grote rol betreft en veel moet worden gerepeteerd. Dit zijn vaste lasten voor de zanger en het is voordelig om deze over zoveel mogelijk voorstellingen te verdelen. Topartiesten krijgen gewoonlijk een extra optreden uitbetaald als compensatie voor de repetitie.

Aangezien de arbeidsmarkt in Engeland voornamelijk freelance is, is het buitengewoon moeilijk om in algemene termen over inkomens van zangers te praten of gegevens te krijgen die op empirisch onderzoek zijn gebaseerd. Het kan dan ook haast niet anders dat informatie omtrent de hoogte van de gages per informant aanzienlijk zal verschillen, waarbij het ook nog uitmaakt op welk moment in het seizoen informatie wordt ingewonnen. Sommige zangers echter werken op salarisisbasis en ik heb hierover enig cijfermateriaal gekregen van operagezelschappen. De salarissen van vaste koorleden en de BBC Singers varieerden van rond de tienduizend tot vijftienduizend pond per jaar, waarbij sommige zangers kans zien jaarlijks een bedrag van duizend pond (in het seizoen 1988/89) bij te verdienen met opnamen en overwerk. Tekort aan voldoende vrije tijd weerhoudt de meeste operakoorleden ervan om naast het eigen werk nog wat bij te verdienen door bijvoorbeeld les te geven, dit in schrille tegenstelling tot hun collega's en orkestleden. Bij de gezelschappen die maar een gedeelte van het seizoen optreden, krijgen de zangers meestal het door Equity vastgestelde weekminimum, dat tegenwoordig ruwweg honderdvijftig pond per week bedraagt. Om het totale inkomen vast te stellen moeten we weten hoeveel weken door de zangers wordt gewerkt en dat varieert weer per persoon, hetgeen ons weer terugbrengt bij de vraag naar honoraria en inkomens voor freelance werkzaamheden. Via mijn studie kreeg ik een goed beeld van de honoraria die operahuizen en andere podiuminstellingen uitbetalen. Die lopen uiteen van dertig tot een paar duizend pond. Een bruikbare informatiebron was de door amateurinstellingen aan solisten uitgekeerde geldbedragen en omdat het daar om duizenden voorstellingen gaat, mag in dit geval wel enigszins worden gegeneraliseerd. Ook hier variëren de bedragen tussen de dertig en

drieduizend pond. Het bestedingspatroon is interessant, omdat dat twee pieken laat zien, waarmee duidelijk wordt dat er in feite twee afzonderlijke marktsegmenten zijn van rijke en arme instellingen die verschillende soorten zangers contracteren. De 'rijke' instellingen engageren Engelse (onder wie dus enkele internationale) topsolisten met een gemiddeld inkomen van rond de negenhonderd pond per voorstelling in 1988; 'arme' instellingen betalen gemiddeld tweehonderd pond. In beide segmenten is de inkomensverdeling normaal te noemen.

Ook ben ik van enkele individuele zangers te weten gekomen - via collega's en agenten - wat ze verdienen, hetgeen niet meer dan een indruk geeft. Ik vernam - wat de waarde van die informatie dan ook moge zijn - dat jonge professionele zangers van achter in de twintig rond de vijfduizend pond per jaar verdienen; gevestigde zangers die nog niet de sterstatus hebben bereikt kunnen, als ze achter in de dertig zijn, wel zo'n veertig à vijftigduizend pond verdienen en zangers die in internationale operahuizen werken, honderdduizend pond. Hoeveel zangers er per categorie zijn kan ik zelfs bij benadering niet zeggen. Ik schat dat slechts dertig Engelse zangers meer dan honderdduizend pond verdienen en over de inkomsten van topartiesten heb ik geen enkele informatie.

Uit dit nogal fragmentarische beeld kunnen we opmaken dat het inderdaad vrijwel onmogelijk is om over de inkomsten van zangers te generaliseren. Om verschillende redenen valt niet aan te nemen dat met betrekking tot dit onderwerp ooit adequate, op empirisch onderzoek gebaseerde, gegevens beschikbaar zullen komen. Om te beginnen worden geen gegevens gepubliceerd. Engeland bijvoorbeeld verzamelt geen inkomensinformatie per beroeps categorie, waarmee gegevens over

afzonderlijke beroepsbeoefenaren beschikbaar zouden komen. Studies zoals die van Filer (1989) die zijn afgeleid van elders beschikbare gegevens - de belastingen in de USA - zijn volstrekt misleidend, omdat ze alle kunstenaars op een hoop vegen zonder acht te slaan op verschillen in beroep, opleiding en carrièreverloop. En als er vervolgens voor de muzieksector relevante overzichten bestaan, dan zijn die te globaal om daarbinnen zangers te onderscheiden.<sup>5</sup> In Engeland zijn onlangs twee onderzoeken van dit laatste type gehouden, een door de Incorporated Society of Musicians en een door Equity. De respons op deze *surveys* was laag een bekend probleem bij dit soort onderzoeken - en dat maakt ze onbetrouwbaar. De grootste hindernis bij het verzamelen van gegevens, tenslotte, is het feit dat de beroepsgroep van zangers, net als bij alle andere kunstenaars, voortdurend in beweging is. Onderaan de ladder bevinden zich zangers die alleen af en toe optreden en amateurs die soms wel en soms niet een honorarium vragen enzovoort.

Hoewel de gegevens zeer gebrekkig te noemen zijn, is niettemin duidelijk dat de inkomensverdeling onder de Engelse zangers scheef is. Het ligt voor de hand, zoals MacDonald suggereert, dat zangers die weinig verdienen relatief jong zijn, wat in hun geval betekent dat ze achter in de twintig of zelfs begin dertig zijn: hun opleiding is immers lang en begint later dan bij andere beroepen. Maar leeftijd is niet de enige reden voor dit lage inkomen; er zijn ook veelzangers die bevrediging putten uit een hoog 'psychisch inkomen'. Zij redden het financieel net door het geven van zanglessen en af en toe op te treden, waarbij ze, zoals ik al eerder heb vermeld, gemiddeld ongeveer twintigduizend pond per jaar verdienen. Toegegeven moet worden dat dat in Engeland geen slecht inkomen is: het is hoger

dan dat van bijvoorbeeld leraren of welzijns-werkers. Naast een hoog psychisch inkomen, speculeren zangers sterk op de verwachting ooit een hoog inkomen te verdienen. Daarom gaan ze, zelfs als ze midden of achter in de dertig zijn, door met hun carrière, hopen op succes in de toekomst. En wie slaagt, geniet een hoog inkomen in een mooi beroep.

Een andere vraag die naar voren komt, is of de inkomens van zangers gelijke tred houden met de inflatie. Bij de studie van Peacock e.a. (1982) naar de inflatie bij uitvoerende kunsten in Engeland zijn ook de zangers - zowel koor als solisten - van de Royal Opera House en de English National Opera betrokken. Het resultaat laat zien dat in beide gezelschappen gedurende de jaren zeventig noch het inkomen van solisten noch dat van het koor gelijke tred houdt met de inflatie, waarbij de koorleden aanzienlijk slechter af zijn dan de solisten. Uit mijn eerder genoemde overzicht van de inkomsten uit oratoria blijkt ook dat het gemiddeld betaalde honorarium het inflatietempo tussen circa 1975 en 1989 niet bijhoudt. Bovendien blijkt dat de honoraria in de laagste inkomensklassen maar weinig zijn gestegen, die in de hoogste inkomensklassen naar verhouding meer. Het effect van de inflatie op de naar verloop van tijd steeds schevere inkomensverdeling zou derhalve ook bekeken moeten worden.

### Conclusies

Uit de voorgaande analyse kunnen we het volgende concluderen. In de eerste plaats komt aan de orde in hoeverre de beslissing om te kiezen voor het beroep van zanger in de economische betekenis van het woord rationeel is. In de tweede plaats kunnen we ons afvragen of Adam Smith gelijk had met zijn bewering dat 'bijzondere talenten' een buitensporig hoog salaris verdienen. Tot slot zou ik willen

bekijken of de inkomensverdeling bij zangers door de technologische ontwikkeling van de massamedia schever zijn geworden, hetgeen volgens het model van Rosen in de lijn der verwachting ligt.

Zangers hebben hoge opleidingskosten. Dat ze toch voor dit vak kiezen geeft aan dat zij er bij hun rationele, economische afweging vanuit gaan dat het gedurende het leven te verdienen salaris opweegt tegen de opleidingskosten of tenminste gelijk zal moeten zijn aan de winst die zou binnenkomen als ze voor een alternatieve investering in de vorming van menselijk kapitaal hadden gekozen. Aangezien het gederfde inkomen buitengewoon hoog en de opleidingsperiode lang en duur is, kunnen we bijna met zekerheid stellen dat zangers meer in hun opleiding investeren dan mensen in welk ander beroep dan ook. Dit betekent dat wat zangers gemiddeld denken te verdienen ook buitensporig hoog moet zijn om dit alles de moeite waard te maken. Elke inkomensberekening moet echter rekening houden met twee specifieke eigenschappen die spelen bij de inkomenskansen voor zangers: in de eerste plaats zijn ze onvoorspelbaar en daarnaast is het onwaarschijnlijk is dat een zanger tot aan zijn pensioen doorwerkt. Dit laatste gegeven draagt ook bij aan de hoge risicofactor die aan het beroep vast zit; het is immers vrijwel onmogelijk te voorspellen hoe lang iemand het fysiek opbrengt dit zware beroep uit te oefenen. Santos (1976) heeft getracht zo'n model te ontwikkelen. Hij heeft het door Friedman en Savage ontworpen kader voor de keuze van een beroep met een hoge risicofactor toegepast op zangers en dansers. De bij deze empirische analyse gebruikte gegevens zijn nu verouderd en tevens is het materiaal waarop de kostenberekening is gebaseerd, niet toereikend: dit model zou opnieuw bekeken en verbeterd moeten worden.

Verdiene zangers inderdaad buitensporig veel geld en is hun inkomen gebaseerd op economisch kapitaal (*economic rents*) dat - indien belast - het aanbod onveranderd zou laten? Als we vinden dat de winstmarge bij de zangopleiding gelijk moet zijn aan die van een andere opleiding wordt er niet buitensporig veel verdiend. Inkomens van vijftigduizend pond per jaar zijn niet buitensporig hoog in vergelijking met die van bijvoorbeeld advocaten en ze zijn bepaald niet exceptioneel als we bedenken dat deze inkomenshoogte pas tussen de dertig en vijftig jaar kan worden bereikt. Wat betreft de economische mogelijkheden hebben we gezien dat vele zangers genoeg nemen met verdiensten die beneden hun mogelijke niveau liggen omdat ze van het beroep houden, een beroep ook waarin bij de bepaling van het aanbod het psychisch inkomen een belangrijke rol speelt: een laag salaris veronderstelt gebrek aan *economic rent*. Bij topartiesten komt deze vraag echter niet aan de orde: zouden zij minder optreden als de honoraria werden verlaagd? Dit is moeilijk te beantwoorden, alleen al omdat zelfs topartiesten niet noodzakelijkerwijs overal hetzelfde verdienen. Overal waar ze werken zullen zij het maximum verdienen, waarmee ze hun toppositie handhaven. Dit maximum kan echter van land tot land verschillen: Covent Garden betaalt minder dan de Scala, maar supersterren blijven er toch werken. Een reden hiervoor is dat het subsidieniveau voor opera in Engeland lager is dan in andere Europese landen, waardoor de honoraria voor operazangers lager zijn. Het feit dat topartiesten, ondanks hun al hoge inkomsten uit opnamen, door zullen gaan met het geven van live-voorstellingen geeft aan dat ze het aantal optredens niet beperken als de honoraria minder zijn dan hun *opportunity cost*. Om uit te vinden of het honorarium van topartiesten wordt bepaald door hun economisch kapitaal (*economic rent*) zouden alle

operadirecteuren moeten besluiten de honoraria niet meer te verhogen. Dit is ooit eens geprobeerd, maar kon niet worden volgehouden zodat het experiment mislukte. Mislukte het omdat zangers besloten minder op te treden? Helaas, we weten het niet en dus is het moeilijk om het bewijs hiervoor te leveren, hoewel aan te nemen valt dat de hoogte van het inkomen van topartiesten mede door hun economisch kapitaal (de stem) wordt bepaald.

Tot slot kunnen we de vraag stellen of de inkomens van topartiesten zijn gedifferentieerd onder invloed van de nieuwe technologische ontwikkelingen, die een massale verspreiding van hun optredens mogelijk maken. Anders gezegd: is de inkomensverdeling onder zangers in de loop van de tijd schever geworden? Ondanks het feit dat het onmogelijk is om deze vraag op basis van empirisch materiaal te beantwoorden - eenvoudigweg omdat die gegevens er niet zijn - kunnen we toch een paar trends aangeven. Per slot van rekening zij er al vanaf het begin van de opera in de zestiende eeuw supersterren geweest: eerst de castraten, toen de primadonna's en daarna de tenoren. Hun roem was zo groot dat we nog steeds een aantal van hen bij naam kennen en gegevens over hun gigantisch hoge gages uit bronnen van die tijd naar voren kunnen halen (zie Rosselli, 1984 en Christiansen, 1984). Aan de primadonna Pasta bijvoorbeeld werd in het zomerseizoen van 1827, dat waarschijnlijk ongeveer acht weken duurde, een honorarium van 2365 pond betaald; in datzelfde seizoen verdienden andere solisten het luttele bedrag van vijfenzeventig of honderd pond.<sup>6</sup> Omgerekend naar de tegenwoordige tijd zou dat respectievelijk 650.000 en tweeduizend pond zijn, een verhouding van 30:1. Als Domingo, zoals wordt beweerd in Covent Garden een gage van vijftienduizend pond per voorstelling vraagt, zou dat per saldo vijfhonderd pond per



voorstelling voor de andere solisten betekenen. Dat kan kloppen want het spoort met andere informatie die ik over inkomens van zangers bezit. Natuurlijk is dit enigszins speculatief, maar het dient om aan te tonen dat de inkomensverschillen bij live-voorstellingen niet noodzakelijkerwijs groter geworden zijn. Domingo krijgt echter k nog inkomen uit plaatopnamen, en dat was bij Pasta niet het geval. Niet al zijn opnamen bestaan uit hetzelfde repertoire als dat van zijn live-optredens en sommige zijn duidelijk gericht op de populaire markt, op publiek dat nooit een stap in opera of concertzaal zou doen. De massamedia stellen de supersterren in feite in staat op twee onderscheiden markten te opereren: de traditionele markt voor live-operaoptredens en concerten en de populaire op de massa gerichte markt. Deze ontwikkeling heeft de markt voor zangers duidelijk vergroot. Volgens Adlers theorie over consumentengedrag bestaat de ‘populaire markt’ uit mensen die weinig investeren om zich te informeren. Deze groep is veruit in de meerderheid. Dit afzetgebied voor plaatopnamen is niet onderworpen aan de technische beperkingen die met live-voorstellingen gepaard gaan. Het wordt ook niet bepaald door de ‘onvoordelige’ formule van groepsgewijze muziekconsumptie en aan de beperkingen die aan het aantal optredens voor een groot publiek zijn gegeven. Dit werkt in het voordeel van grootschalige produkties. Het is deze markt die steeds meer door een paar supersterren zal worden gedomineerd. Gezien het feit dat opnamen geen vervanging zijn voor live-optredens, kan de toenemende concentratie van de markt op slechts een paar topartiesten niet tot het uiterste worden doorgedreven. Zolang er een levendige belangstelling blijft bestaan voor live-optredens en concerten waarbij zangers zijn betrokken, zal er altijd werk zijn voor zangers

in de subtop. Het lijkt echter waarschijnlijk dat, door de toenemende vraag naar ‘amusement thuis’, de inkomens van zangers uit platen, tv-opnamen, video en film verder zullen blijven stijgen. We kunnen in alle redelijkheid verwachten dat de hoogten van de inkomens in de loop van de tijd dienovereenkomstig verder uiteen zullen gaan lopen en de inkomensverdeling nog schever zal worden.

Vertaling: Mies van Splunter en Cas Smithuijsen

- \* Deze bijdrage is gebaseerd op een twee jaar durend onderzoek, ingesteld naar de economische aspecten van opleiding en werkgelegenheid van klassiek geschoolde zangers in Engeland.

#### Literatuur

- Adler, M. (1985) ‘Stardom and Talent’. In: *American Economic Review*, vol. 71, pp. 845-858.
- Baumol, H., en Baumol, W. (1984) ‘The mass media and the cost disease’. In: *Economics of cultural industries*, Akron, University of Akron; W. Hendon, D. Shaw en N. Grant (red.).
- Christiansen, R. (1984) *Prima donna a history*. Londen.
- Domingo, P. (1983) *My first forty years*. New York, pp. 221-235.
- Filer, R. (1989) ‘The economic condition of artists in America’. In: *Cultural economics 1988; an American perspective*. Akron, Association of cultural economics.
- Herbert-Caesari, E. (1958) *Tradition and Gigli*. Londen.
- Leibenstein, H. (1950) ‘Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the theory of consumers’ demand’. In: *Readings in microeconomics*. New York, (repr.).
- MacDonalds, G. (1988) ‘The economics of rising stars’. In: *American Economic Review*, vol. 78, no. 1, pp. 155-166.
- Major, N. (1987) *Joan Sutherland*. Londen.
- Peacock, A., E. Shoemsmith en G. Milner (1982) *Inflation and the performed arts*. Londen, Arts council of Great Britain.
- Roselli, J. (1984) *The opera industry in Italy from Cimarosa to Verdi*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Rosen, S. (1981) ‘The economics of superstars’. In: *American Economic Review*, vol. 71, pp.845-858.
- Santos, F. (1976) ‘Risk, uncertainty and the performing artist’. In: *The economics of the arts*; M. Blaug (red.). Londen.

#### Ruth Towse

was in 1990 als *research fellow* verbonden aan de *Department of Economics* van de *London School of Economics and Political Science*.

#### Bibliografische gegevens

Towse, R. (1990) ‘Talent als wettig betaalmiddel: een economische analyse van de inkomenspositie van zangers’. In: *Boekmancahier*, jrg. 2, nr. 5, 210-226.

- Smith, Adam (1937) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. New York; E. Cannan (red.).
- Throsby, D. (1986) *Occupational and employment characteristics of artists*. Sydney, Australia Council.
- Throsby, D. en D. Mills (1989) *When are you going to get a real job*. Sydney, Australia Council.

#### Noten

1. Herbert Caesari (1958) doet verslag van de opleiding van Gigli. Hoewel de stem op technisch gebied niet meer hoefde te worden bijgeschaafd, moest hij, net als alle andere zangers, leren hoe hem te gebruiken.
2. Baumol en Baumol (1984) hebben aangetoond dat de *cost disease* evenzeer van toepassing is op films en radio-uitzendingen als op live-uitvoeringen. Ze zeggen echter niets over maatschappijen die zich bezighouden met het opnemen van live-voorstellingen en die volgens hen hiervan zijn uitgezonderd. Het vluchtig bekijken van televisie-, video- en filmregistraties van opera’s geeft reden om aan te nemen dat dit inderdaad het geval is. Het lijkt echter redelijk te veronderstellen dat het bij operaplaten wel van toepassing is.
3. Aangezien de vaste consumptiekosten van personen - om een term van Rosen te gebruiken - afhankelijk zijn van de werktijd, afgezet tegen de hoeveelheid loon die uit deze arbeid wordt verkregen, zou dit kunnen verklaren waarom rijke consumenten een voorkeur hebben voor bepaalde operahuizen die daardoor hogere prijzen kunnen berekenen, en minder rijke consumenten operahuizen bezoeken die minder hoog in aanzien staan. Als voorbeelden kunnen we de Royal Opera House en de English National Opera noemen. Soms gebeurt het dat consumenten in een van de twee gebouwen dezelfde zanger zien optreden in dezelfde opera, maar dat de toegangsprijzen verschillend zijn. Het verschil in salaris tussen consumenten onderling verklaart dit.
4. Een punt dat ontsnapt is aan de aandacht van auteurs die over dit onderwerp schrijven, is dat talent soms objectief te meten is, bijvoorbeeld op sportgebied. De tijd waarin een atleet een bepaalde afstand aflegt, bepaalt zijn plaats in de rangorde.
5. In Australië is in achtereenvolgende onderzoeken uitgevoerd door Throsby (1989) naar het arbeidspotentieel in de kunstwereld, tot op zekere hoogte onderscheid gemaakt tussen zangers en musici, maar helaas niet in het belangrijkste deel van het rapport. Toch leveren deze onderzoeken een belangrijke bijdrage aan onze kennis over de economische aspecten van opleiding en werkgelegenheid van artiesten en zouden ze daarom in andere landen moeten worden verspreid.
6. Zie Christiansen (1984), p. 94.