

«Een kleinere zaak heeft meer succes»

ROOSDAAL/PEPINGEN

De Pajotse dancings Exquis en DansSalon doen het, in tegenstelling tot de megadiscotheken, wel goed. Zaakvoerders Michael-David Passy (24) en Ivo Bernard (43) wijten dit vooral aan hun kleinere zaak die makkelijker te vullen is.

TOM VIERENDEELS

Deze week nog raakte bekend dat de legendarische housetempel Cherry Moon de deuren sluit, omdat er minder en minder volk komt. Iets waar Ivo Bernard, uitbater van het DansSalon in Roosdaal dat mikt op ouder publiek, en Michael-David Passy van de Pepingse Club Exquis, bedoeld voor de jonge generatie, geen last van hebben. «Je mag niet gefixeerd zijn op één muziekstijl zoals House», begint Bernard. «Wij brengen een hele brede waaier, gaande van dance, rock tot zelfs een schlager. Er is bij ons ook plaats voor een 'kuskesdans' of een polonaise. Ik heb die keuze tien jaar geleden bewust gemaakt, om naar de roots van het uitgaan te gaan: mensen ontmoeten. Mensen willen sociaal contact, anderen leren kennen, aangevuld door iets te drinken en stoom aflaten door te dansen. We verkopen geen drank, maar wel sfeer en ambiance.»



Michael-David Passy, uitbater van Exquis. Foto Mozkito

dancing jezelf om de vier jaar heruitvinden. «Dat is telkens wanneer er een nieuwe generatie begint uit te gaan», stelt hij. «Vroeger was New Beat zeer populair en daaruit is House ontstaan. Maar velen zijn in die periode blijven steken.» Al voelen Bernard en Pas-



Een avond in DansSalon in Roosdaal. De dancing zit goed vol. Foto Mozkito

sy ook wel de crisis. «Elke uitbater heeft omzetverlies maar toch krijg ik de zaal telkens vol door de kleinere capaciteit», zegt Passy. «In een danscafé met dertig man, dat zo ook vol zit, is veel sfeer en sociaal contact. Een grote hal die maar halfvol is, trekt niet aan», vult Bernard aan.

Vaste klanten

Het vaste cliënteel is ook heel belangrijk. «In een kleine, lokale

dancing ken je veel mensen en zeventig procent bij ons zijn vaste klanten», weet Bernard. «Op die manier kent iedereen elkaar na een tijdje en komt de ambiance vanzelf. Nieuwe klanten zien dat en komen terug.» Dat weet ook Michael-David. «Ik heb elke week vaste klanten die ik ook persoonlijk ken ondertussen», getuigt hij. «Zo is dat telkens een leuk weerzien en krijg je een familiale sfeer.»

Volgens de Exquis-uitbater is het dalende succes van de megadiscotheken een typisch Belgisch fenomeen. «In Duitsland zijn die megadiscotheken een groot succes», weet hij. «Ook in Tel-Aviv schieten ze als paddestoelen uit de grond. Hier in België is die tijd gedaan. Als elke streek nog één megadancing heeft, zal het veel zijn. Zaken zoals Kokorico, Carré en La Rocca zullen wel blijven bestaan, denk ik.»