

**IN**

**DE**

**POLDER**

**TOT**

**CONCERT**

**GIGANT**

## Voorwoord

Voodoo, x-factor, innerlijke kracht, iets sensueels, een verwijzing naar een songtekst of een hete Spaanse saus. Er is geen echte Nederlandse betekenis te vinden voor het Amerikaanse woord 'Mojo'. Toch is het ook hier een bekende term en tevens de perfecte naam voor het rock-'n-rollbedrijf dat opgericht is door Berry Visser en later werd geprofessionaliseerd door Leon Ramakers. De naam was snel verzonnen en ook het bedrijfslogo was geen probleem. Berry knipte een clowntje van een speelkaart en voilà, het Mojo-clowntje werd geïntroduceerd.

In maart 1968 had Berry de oprichtingspapieren van Mojo Concerts in handen. Om onduidelijke redenen belandden die echter pas in het najaar van 1969 bij de Kamer van Koophandel. Rond die tijd is het concert van Jethro Tull in het Concertgebouw in Amsterdam het eerste wapenfeit van Mojo Concerts.

Het is vijftig jaar na dato een mooi moment om eens terug te kijken op de geschiedenis van een bedrijf dat is meegegroeid met de live-industrie in Nederland. Een geschiedenis van vallen, opstaan, faillissementen, overnames, eerste festivals, successen en blunders, allemaal door mensen die van hun passie hun beroep mochten maken. Vol goede moed werd er begonnen aan een boek, maar Mojo'ers blijken al die verhalen zelf helemaal niet zo goed te kunnen vertellen. Beroepsblindheid gemixt met het adagium 'wat backstage gebeurt blijft backstage'.

# GOT YOUR MOJO WORKING?

Daarom hebben we anderen gevraagd om een aspect uit onze unieke business op zijn of haar eigen manier te beschrijven. Schrijvers, fotografen en kunstenaars hebben carte blanche gekregen en mochten ons alles vragen wat ze wilden. Geen geschiedenisboek dus, geen overzichtswerk om onszelf mee op de borst te kloppen, maar een prikkelend en kleurrijk boek dat past bij het jongensverhaal van Berry en Leon, waar nog altijd aan geschreven wordt. Een bonte mengeling van reportages, interviews, anekdotes en verhalen, sommige waarheidsgetrouw, andere fictief of een mix van beide.

Samen vormen ze een kijkje in de keuken van Mojo, een nuchter Delfts bedrijf omgeven door (inter)nationale wereldsterren, en een blik in de backstage-wereld van de concertgigant die ooit begon op een zolderkamer.

**INHOUD**

<b>VOORWOORD</b>	<b>9</b>
<b>BERT WAGENDORP</b> <b><i>THRILLSEEKER DIE DE ROTZOOI OPRUIMT</i></b>	<b>28</b>
<b>JORIS LUYENDIJK</b> <b><i>SPREADSHEETS, DRUGS EN ROCK-'N-ROLL</i></b>	<b>44</b>
<b>HERMAN BRUSSELMANS</b> <b><i>DE VEROVERING VAN BELGIË</i></b>	<b>60</b>
<b>SANDER DONKERS &amp; DAVID KLEIJWEGT</b> <b><i>HET MOJO-DNA</i></b>	<b>80</b>
<b>ERWIN OLAF</b> <b><i>PORTRET BERRY VISSER</i></b>	<b>81</b>
<b>ANTON CORBIJN</b> <b><i>PORTRET LEON RAMAKERS</i></b>	<b>136</b>
<b>WILFRIED DE JONG</b> <b><i>ACHTER DE SCHERMEN VAN NORTH SEA JAZZ</i></b>	<b>144</b>
<b>TYPEX</b> <b><i>LOLA</i></b>	<b>156</b>
<b>IVO VICTORIA</b> <b><i>DE VIJFDE PINGUÏN</i></b>	<b>188</b>
<b>ROBERT HAAGSMA &amp; TANJA SPAANDER</b> <b><i>'EEN PERSOONLIJK HOOGTEPUNT'</i></b> <b><i>EMILE ROEMER VS METALLICA</i></b>	<b>204</b>
<b>CHRISTINE OTTEN</b> <b><i>MENSENWERK</i></b>	<b>225</b>
<b>DE OPBOUW VAN SYMPHONICA IN ROSSO</b> <b><i>DOOR DE OGEN VAN MARCO BORSATO</i></b>	<b>256</b>
<b>JOHN VAN LUIJN</b> <b><i>NEVERMIND: 50 JAAR MOJO</i></b> <b><i>EN HET CLUBCIRCUIT</i></b>	<b>292</b>

<b>WANDA BOMMER</b> <b><i>JUST ANOTHER DAY AT THE OFFICE</i></b>	<b>308</b>
<b>LEON VERDONSCHOT</b> <b><i>EEN NOODZAKELIJK KWAAD?</i></b>	<b>372</b>
<b>RONALD GIPHART</b> <b><i>HET MOS OP DE STENEN</i></b>	<b>388</b>
<b>CHRISTIAAN ALBERDINGK THIJM</b> <b><i>MOJOPOLIE</i></b>	<b>412</b>
<b>TANJA SPAANDER</b> <b><i>WEDSTRIJDJE GILLEN EN UIT JE DAK GAAN</i></b>	<b>425</b>
<b>WILLEM VENEMA &amp; PETER TE BOS</b> <b><i>UIT HET ARCHIEF</i></b>	<b>449</b>
<b>JERRY GOOSSENS</b> <b><i>PINKPOP</i></b>	<b>484</b>
<b>MARIJN SCHRIJVER</b> <b><i>DE BARRIER HOUDT ALTIJD STAND</i></b>	<b>496</b>
<b>NICO DIJKSHOORN</b> <b><i>MOJOMAN</i></b>	<b>512</b>
<b>SANDER DONKERS</b> <b><i>DE UITVAART VAN ANDRÉ HAZES</i></b>	<b>520</b>
<b>DANKWOORD</b>	<b>536</b>
<b>AUTEURS</b>	<b>537</b>
<b>FOTOCREDITS</b>	<b>540</b>







Ik vroeg me af of ik 'boekertje' zou willen zijn – ik heb dat wel vaker, dat je hoort wat iemand doet voor z'n beroep, en dat je je dan afvraagt of je zou willen ruilen, of dat je ooit, toen de kruispunten van je leven elkaar nog snel opvolgden, ergens een andere afslag had moeten nemen. Zodat je na een afslag of drie boekertjes was geweest.

En nu was ik dus iemand tegengekomen die boekertje was en ook nog een aangenaam persoon en dus vroeg ik me af of het iets voor mij was geweest, ooit, boekertje.

Ik dacht altijd dat het 'boekertje' was, omdat het in de popwereld nu eenmaal is vergeven van het Engels; pop, om te beginnen, rock-'n-roll, hiphop, rap, no-show en cancellation. Om maar wat te noemen.

Maar het was gewoon boekertje. Een boekertje, begreep ik van de boekertje die ik sprak, boekte; bands, solo-artiesten, alles wat er maar te boeken viel – dat maakte het ook wel weer logisch.

## THRILLSEEKER DIE DE ROTZOOI OPRUIMT

Waarom werd iemand boekertje? De boekertje zei dat hij een passie had voor muziek en dat hij organiseren ook leuk vond en dat hij zodoende boekertje was geworden. Met een beetje geluk, natuurlijk, want de meeste mensen met een passie voor muziek en organisatietalent werden geen boekertje. Zoveel boekertjes waren er niet nodig.

De boekertje was boekertje bij Mojo, zeg maar de boekertjes-hemel. Hij vond het belangrijk aan een act te werken en samen met de artiest te bouwen en te groeien. Dat klonk goed. Mij iets té goed, eerlijk gezegd. Ik was op zoek naar de vraag waarom ik boekertje zou willen worden, en dan was samen met de artiest bouwen en groeien niet het antwoord. Dan kon ik beter naar de landbouwschool gaan.

Ik belde een andere boekertje. Zij zat ooit op het conservatorium, stapte over naar een studie kunst- en media-management, liep stage bij North Sea Jazz en daarna mocht ze jazzbandjes boeken. Waarmee ze boekertje was geworden. Zo snel kon het gaan, in de wereld van het boeken. Nu zat ze ook bij Mojo en boekte ze Kanye West, Beyoncé en Rihanna, om maar eens een paar namen te noemen. Veel hoger kon je in het boeken niet komen, leek mij.

Wat was er zo leuk aan?

Boeken is brandjes blussen, zei ze. Dat vond ze machtig. Dat er mensen waren die in problemen dachten en alles moeilijk probeerden te maken, en dat zij dan op zoek

ging naar een oplossing. Ergens was er namelijk altijd een oplossing, ook al dacht je van niet.

En dat je een artiest ontdekte die net was begonnen en dat die dan steeds groter werd en het tot wereldster schopte, dat was ook een mooie kant van het bestaan als boekertje. Norah Jones, Jamie Cullum, Amy Winehouse, daar had ze dat mee zien gebeuren. Op tijd gespot, groot geworden, meegegroeid. Goed, daar kon ik me iets bij voorstellen. Ook de boekertje had zijn beroepseer en wie op tijd een talent spotte, was als boekertje in het voordeel wanneer het talent eenmaal was uitgegroeid tot een ster. Niet altijd, maar soms wel.

Maar er moest nog iets anders zijn wat het boekertje-bestaan tot iets bijzonders maakte.

De boekertje vertelde een verhaal over een boekertje van lang geleden. Die had Ray Charles geboekt voor North Sea Jazz. Vlak voor Ray Charles op moest eiste hij extra geld, anders zou hij in de kleedkamer blijven.

Maar dat stond niet in het contract, zei de verbaasde boekertje.

Dat contract, zei Ray Charles, heb ik niet gelezen.

Nee, logisch, Ray Charles was blind.

De boekertje haalt ergens geld vandaan en overhandigt het aan Ray Charles. Wat moest hij anders – het publiek was in gespannen afwachting van Ray Charles.

Dát, zegt de boekertje.

Wát?

Brandjes blussen.

Gechanteerd worden, zeg ik.

Dat ook.

Niks bijzonders. Womack & Womack, één hit, in 1988, 'Teardrops'. Geven een show, er zijn tweeduizend tickets verkocht. Vlak voor ze op moeten komen ze naar de boekertje toe, een van de directeurs van Mojo was dat. Vijfduizend dollar cash of we gaan niet op, zeggen Womack & Womack. Hij betaalt, geen keus. Maar dat was dus wel de laatste keer Womack & Womack, want zo werkt het soms ook.

Niet met de echte groten, wel met Womack & Womack.





Lowlands

Je leert ervan, dat is ook wat waard. Het is anders dan in het gewone bedrijfsleven. Je wordt boeker, maar dat wil niet zeggen dat je geen vertrouwen in mensen hebt. Maar dat wordt dus wel minder als je wat langer in deze business zit.

Het enige wat je kunt doen is ervoor zorgen dat mensen wel vertrouwen in jou hebben. Je moet altijd laten zien dat je keihard werkt. Ook al krijg je daar niks voor terug, of alleen een hoop rottigheid. Je moet hard werken en zorgen dat je een olifantenhuid krijgt.

De boeker had een band geboekt voor Lowlands. Optreden om 17.30 uur, aanwezig om 15.30 voor de checks.

De band moest van Pukkelpop naar Lowlands. Van Hasselt in Belgisch Limburg naar Flevoland. Ze wilden per se met het vliegtuig. Dat had hij geregeld: van Maastricht naar Lelystad Airport. Voor het optreden wilden ze eerst nog even naar het hotel in Amsterdam. Daarvoor had hij vier busjes geregeld, voor de bandleden en de entourage, van Lelystad naar Amsterdam. In Amsterdam gingen ze eerst naar hun hotel, maar daarna helaas ook nog even naar een coffeeshop.

Om 17.40 uur kwamen ze aan bij het podium.

Dat vond hij zeer onprofessioneel en toen vroeg hij zich wel even af waar hij mee bezig was.

Maar ja, je pikt het, als boeker. Je pikt veel, je moet wel.

Betrouwbaarheid, tja. Je moest het zo zien, als boeker: het leeuwendeel van de optredens ging door en begon zelfs gewoon op tijd.

Maar zeker wist je het nooit. Er kon altijd iets gebeuren.

Ik voelde dat ik de fascinatie van de boeker naderde, ik zou er spoedig achter komen wat het boekersbestaan zo onweerstaanbaar maakte, maar ik kon er de vinger nog even niet op leggen.

Ik hou van popmuziek, maar ik heb weinig met popsterren. Ik heb weinig met de adoratie van popsterren, moet ik zeggen. Het hele fenomeen adoratie staat me tegen, als ik er goed over nadenk. Niet alleen die van de popster, ook de adoratie van de topsporter, de vermaarde kunstenaar of de bestsellerschrijver staat me tegen. Als je een jaar of veertien bent en je staat voor het podium met je helden, oké. Dat is nog te begrijpen. Op je veertiende heb je adoratie nodig om uit te vinden wie je zelf bent. Dat mag duren tot je zestiende, hooguit, of in uitzonderlijke gevallen tot je achttiende. Maar daarna is elke vorm van adoratie – behalve die van een grote liefde – uit den boze en een teken van een onvolgroeide persoonlijkheid. Er is niets tegen levenslange bewondering, maar adoratie is iets anders. Die is per definitie kritiekloos. Die schakelt elke vorm van zelfrespect uit en levert de geest uit aan de bewonderde halfgod. Er is overgave en er is vervoering en die zijn allebei gevaarlijk. Mannen van vijftig die nog steeds met waanzin in hun ogen naar het podium staan

te kijken, vrouwen in de overgang die nog altijd als verliefde bakvissen naar de zanger staan te gillen: het is weerzinwekkend.

En toch kenmerkt dit het wezen van de popmuziek, van ouwe rock-'n-roll tot hiphop: mateloze adoratie. Tevens heeft het de grootste popartiesten gemaakt tot wat ze vaak zijn: onuitstaanbare karakters. Mannen en vrouwen die in de heilige veronderstelling verkeren dat de wereld is geschapen als decor voor hun weergalozе wederwaardigheden, die hun megalomane zelfoverschatting zien als een terechte blijk van zelfvertrouwen en de fans als bevestiging van het verwrongen zelfbeeld waarin ze de wereld aan hun voeten zien liggen.

Ik moet me hier onmiddellijk verontschuldigen tegenover de artiesten die ondanks hun overduidelijke talenten en wereldwijde roem níét zo zijn. Dit zijn de allergrootsten: zij hebben hun ego onder controle, ondanks alle pogingen het te ondermijnen en te corrumperen. Ondanks de miljoenen die hun kant op zijn gevloeid hebben ze iets van het jongetje of meisje dat ze ooit waren weten te conserveren, zijn ze trouw gebleven aan hun wortels. Ik noem hier met opzet geen namen, omdat ik dan het grote risico loop er volslagen naast te zitten. Dan blijkt de in mijn ogen 'normale' wereldster een losgeslagen projectiel met een fantastisch goed bewaakt imago te zijn – en ben ik alweer een illusie armer. Goed, eentje dan: ik denk dat Bruce Springsteen een man met een ingewikkeld karakter is, maar ik denk niet dat een halve eeuw adoratie hem krankzinnig heeft gemaakt. Hij zal heus weleens een groepie op z'n kamer hebben uitgenodigd en een blowtje hebben genomen, Bruce is natuurlijk niet van steen. Maar hij is nooit afgedwaald naar het nirwana van de waanzinnig makende roem. Hoop ik.

Wie ook heel normaal zijn gebleven: Frans Bauer en Guus Meeuwis.

Verder moet ik nóg een voorbehoud maken. Ik zou zelf, wanneer ik op mijn twintigste op een podium had gestaan met een microfoon in handen voor een opgezweepte menigte van tachtigduizend adorerende fans, volledig door het lint zijn gegaan. Ik zou na drie van dergelijke optredens met eisen zijn gekomen waar zelfs de meest ervaren boeker stijl van achterover was geslagen. Ik had een rider besteld zoals er nog nooit eerder eentje is opgenomen in het absurde contract, zelfs niet door de Rolling Stones. Ik kan me de overgave aan elke denkbare vorm van exces volledig voorstellen. Ik zou me te buiten zijn gegaan aan seks en drugs. Ik begrijp de arrogante ellendingen van de pop volledig.



De mens die zich staande weet te houden in zeeën van adoratie is de uitzondering – hij is degene die in feite niet helemaal normaal is. Normaal is dat je je eraan laaft tot je zwelgt van tevredenheid met je eigen superieure existentie, uitgroeit tot de grootste narcist sinds Narcissus, elke relativering uit het oog verliest en een wandelend superlatief bent geworden, onuitstaanbaar bent geworden, een mens zonder grenzen bent geworden.

Dát is de normale reactie op de abnormaliteit van de wereldwijde bekendheid, het onbeperkte geld, de grenzeloze adoratie en de razendsnelle roem.

Het kan zijn, zegt de boeker, dat je in februari een act boekt die nog bekend moet raken, en dat diezelfde act in augustus, als ze op je festival staan, wereldberoemd is. Dat ze viral zijn gegaan en opeens miljoenen fans hebben. Dat is de immense verandering die internet teweeg heeft gebracht in de populaire muziek: de dingen gaan veel sneller. Zo sta je op een straathoek van het getto een beetje voor je uit te staren, zo ben je een miljonair met een wereldwijde following en noemt iedereen je een fenomeen. En net zo snel kan het weer in elkaar donderen, want er zijn er veel meer zoals jij, het is dringen en de competitie is heftig. Wat vroeger jaren kon duren – de opbouw van een carrière – voltrekt zich nu soms in weken.

Het enige wat niet is veranderd, is de prijs die je ervoor betaalt. Die is onveranderd hoog en als het echt wat voorstelt, met die immense roem, staat er nog altijd vaak 'dood' op het prijskaartje.

De rappers van nu zijn niet gekker dan de doorgesnoven rockers van vroeger – of beter gezegd: ze zijn even krankjorum.

Dus als je dan tussen februari en augustus bent geëxplodeerd, wil je meer geld. En dan kan je boeker wel naar het contract wijzen, maar daar heb je dan geen enkele boodschap aan – en anders vertelt je manager je wel dat je daar geen enkele boodschap aan moet hebben.

Dus dan krijg je als boeker opeens een telefoontje: ik kom niet, voor dat geld.

Dan kun je wel gaan zwaaien met het contract, maar dat helpt niet. Ze worden ziek, ze missen het vliegtuig, hun oude moedertje overlijdt; hoe dan ook, ze komen niet. Behalve wanneer je meer geld biedt. Geld, het gaat alleen om geld. Vroeger was er nog zoiets als loyaliteit, tussen de boeker en de artiest, tussen de manager van de artiest en de boeker, tussen het boekingskantoor en het managementbureau – ergens was er soms nog iets van loyaliteit, van trouw, van vertrouwen, van gedeeld verleden – maar dat is nu meestal weg. Het is geld of cancelen.

Je buigt, als boeker.

Je buigt, als een rietstengel in de wind. Die mensen zijn niet gewend om nee te horen. Die hebben een hofhouding van ja-knikkers om zich heen, wat wil je. Prince, die had dat. Als iemand in zijn entourage nee zei, vloog hij eruit.

Dus wat denk je dan dat jouw nee betekent, als boeker?

Meebuigen, er zit niks anders op.

Je leert leven met de waarheid van dat moment en dat dat een andere waarheid is dan die van gisteren – *so be it*. De enige waarheid is uiteindelijk de advocatenwaarheid, als je het echt tot op het bot wilt uitvechten. Maar wil je dat? Nee, want dat is veel te duur. Dus heb je de praktische waarheid, die van de praktijk, de pragmatische waarheid: de volgende keer moet je wéér onderhandelen met die agent en volgend jaar wil je de artiest heel graag wéér voor een van je festivals omdat de fans hem nu eenmaal vereren en massaal toestromen als hij komt en forse entreebedragen neertellen.

Als hij komt.

Daarom buig je.

Je zelfrespect, dat haal je maar ergens anders vandaan.

De modus is: we moeten het fixen, hoe dan ook. Je bent veel te bang om niet meer mee te doen, in de business. Het wemelt van de boekers.

Er is maar één grens: dat het zoveel geld gaat kosten dat je het nooit meer terugverdient, deze keer niet en een volgende keer ook niet.

Je bent boeker en je bent het laatste stukje in de voedselketen.

D'Angelo moet optreden, maar hij is er niet. Niemand weet waar hij is, maar hij moet over een halfuur op.

Jij bent de boeker, dus je vraagt: waar is D'Angelo, hij moet zo op.

Dan zegt iemand: ik geloof dat hij nog in zijn hotel is.

Niemand durft hem te bellen, want D'Angelo wordt niet graag gestoord.

Jij bent de boeker, dus je belt naar zijn kamer. Je zegt: helemaal nergens om, maar je moet zo op.

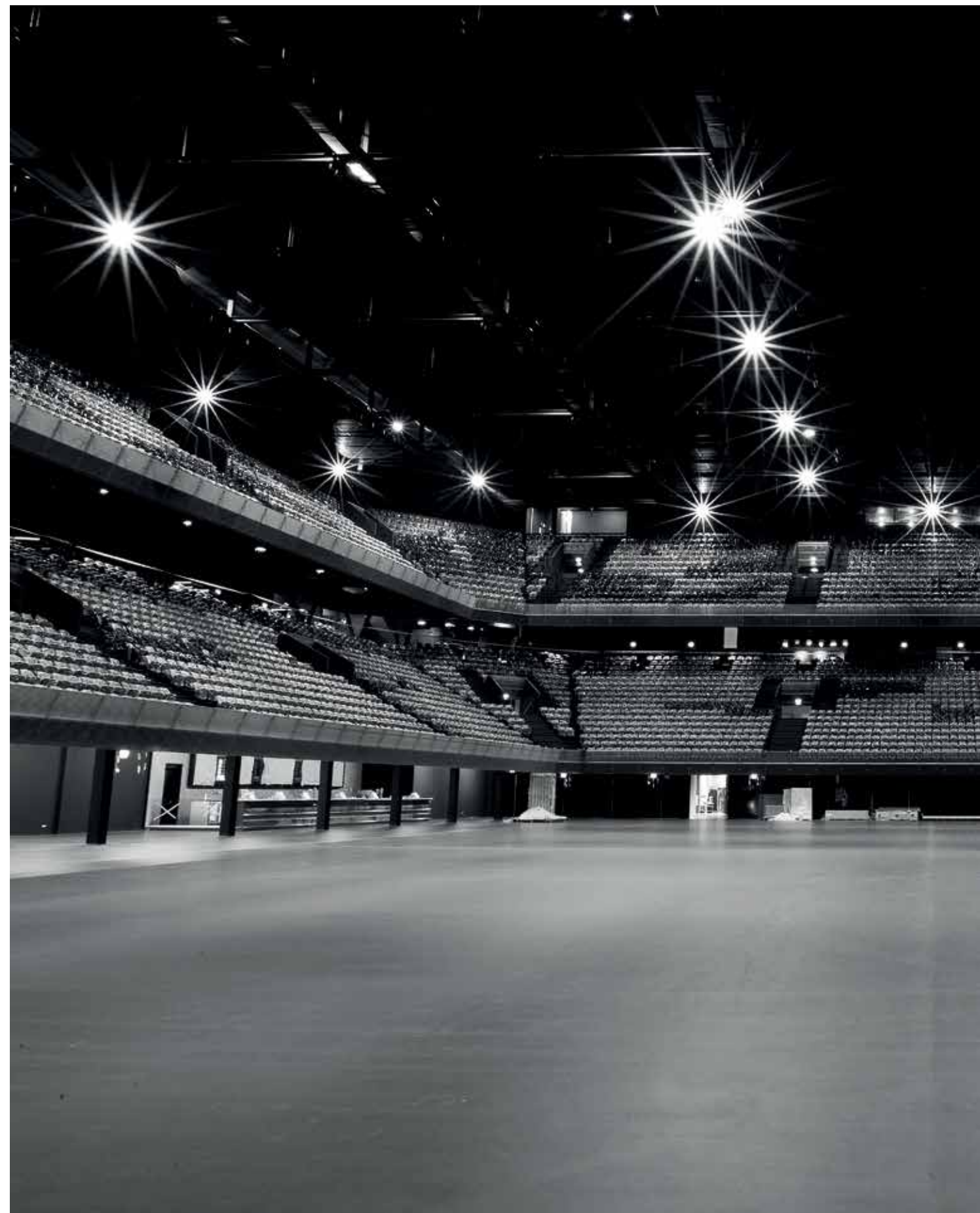
Ik lag te slapen, zegt D'Angelo. Ik kom eraan.

Is dat stress? Ja, dat is stress.

Maar als D'Angelo dan op het podium staat en iedereen gaat uit z'n dak, dan is het alle stress waard geweest.

Ze bellen meestal uit Los Angeles, negen uur tijdsverschil. Lig je te slapen, als boeker, hoor je dat ze alleen komen als ze kunnen overnachten in vijfsterrenhotels. De band van negen man ook. Een band van negen man? Daar wist je niks van, als boeker. Welke band van negen man?

Een band. Negen man, plus de vrouwen. Zo niet, dan stappen we niet op het vliegtuig.





Dat noemen we hier blackmailen.

Ja, zo noemen wij dat hier ook. Vijfsterren en de band. Negen man. *Take it or leave it, man.*

Dan zit je dus klem tussen je principes en je wens de fans tevreden te houden. Een heel dure spagaat. Nee, je noemt geen namen. We hebben hem nog een keer nodig.

Soms bellen ze op: we zijn dan en dan in Europa en we zoeken een show. Urgent, urgent. Moet je als een dwaas op zoek naar een zaal, alles in elkaar zetten en organiseren.

Ach, Amy Winehouse. Er was geen redelijkheid meer. North Sea Jazz gecancelld. Pinkpop gecancelld. Drank en geen grenzen meer. Drake, in de Ziggo Dome. Concerten waren al twee keer verplaatst, kwam hij wel, werd hij ziek. Hoe ziek? Wat mankeerde hij precies? Dat vraag je niet. Ziek is ziek. Je gaat als boeker niet vragen of iemand wel echt ziek is.

Rihanna, dan weet je: die komt te laat. Madonna: nooit op tijd. Die moet een heel schema afwerken voor een optreden, en als ze te laat aan het schema begint, begint ze te laat aan het concert. Dan gaat ze niet het schema inkorten, want dat kan niet, nee, dan begint ze te laat. Dat is haar onvermogen, en daar heb jij mee te dealen, als boeker.

Dat onaangepaste, dat onvoorspelbare, dat totaal onbetrouwbare, dat gaat op een gegeven moment bij zo'n artiest horen. Dat versterkt zijn imago, dat maakt hem extra bijzonder in de ogen van de fans. Snap je wat ik bedoel? Zo'n ster krijgt er iets geheimzinnigs door, iets onbereikbaars, iets gevaarlijks. Dat weet hij en dat weet zijn agent en dat weet iedereen. En dat versterkt het alleen maar. Als zo'n man of vrouw een keer nuchter en op tijd komt aanzetten, staat iedereen raar te kijken: wat is er aan de hand?

Je hebt de profs. Level 42, Foo Fighters, Pearl Jam. De oude mannen, Paul Simon, Elton John, Paul McCartney. Acts met een bepaald ethos. Lionel Richie, keihard werken, lichaam in conditie. Jay-Z, Beyoncé, Justin Timberlake. Artiesten met een team om zich heen dat met hun roem is meegegroeid. Maar veel hiphoppers hebben nog steeds hun oude buurjongen uit het getto als manager. Dat is anders.

Boeker zijn, zegt de boeker, heeft iets verslavends. Je raakt verslaafd aan het scoren van die ene gig. Het is spannend en die spanning is ook verslavend. Zo erg, dat je jezelf erop kunt betrappen dat je betrouwbaarheid saai begint te vinden. Dat is vreemd, maar het is zo.

Desnoods verkoop je je ziel aan de duivel. Het kan gebeuren dat je jezelf opeens terugvindt in het televisieprogramma van Harry Mens, terwijl je Paul Anka zit te promoten. En dat je dat later die Anka ook in zijn gezicht smijt: weet je wel wat ik heb gedaan om die zaal vol te krijgen? Ik ben in het televisieprogramma van Harry Mens

gaan zitten, dát heb ik gedaan. Dat is heel erg, maar ik heb het gedaan om die verdomde zaal vol te krijgen, voor jou. En als hij dan vol is, geeft dat je toch een goed gevoel.

Zo zit het in elkaar. De boeker functioneert in een absurde wereld waarin zijn innerlijke thrillseeker altijd aan bod komt. Er gebeurt altijd wat en als er dan wat gebeurt, moet jij zorgen dat wat er gebeurt het optreden niet in de weg staat.

Ik bewonder de boeker, maar ik zou het zelf nooit kunnen zijn.

Wembley, juni 2016. Negentig pond was ik kwijt geweest voor mijn kaartje, en nu zag ik op een podium in de verte een figuur ter grootte van een luciferdoosje op en neer springen. Gelukkig hing ernaast een groot scherm waarop dat poppetje te herkennen viel als Bruce Springsteen. Mijn beste moment kwam toen een paar rijen voor mij enkele mensen opstonden om te gaan dansen. Direct sprong er een mevrouw op van begin zestig in een speciaal pakje die hen maande weer te gaan zitten. Anders werden ze verwijderd. Engelsen zijn over het algemeen brave mensen en de fans gehoorzaamden.

Dus daar zaten we dan, verplicht in het gelid. Toen sloeg Bruce de eerste akkoorden aan van 'Born to Run'.

Mijn allereerste concert was ook in een stadion, U2, midden jaren tachtig in De Kuip. Dat kaartje was veel goedkoper maar voelde veel duurder, want ik had er als tiener heel wat kranten voor moeten bezorgen. Wat me destijds het meest bijbleef was hoeveel idioten er fan waren van dezelfde band als ik. Voorheen had ik me ingebeeld dat wij U2-fans een groot broeder- en

afrekening doen met de accountant van de artiest – waarover later meer. 'Romantische verhalen,' zegt Giezenaar schaterlachend over de zakken cash waarmee in die tijd 'gesleept' zou zijn. 'Er klopt niks van. Een enkele keer is dat voorgekomen misschien, maar denk eens na. Zo'n band toert door acht landen. Er was toen nog geen euro. Denk je dat die zin hebben in acht zakken met gulden, franken, kronen, marken, lira enzovoort? Het is ook veel goedkoper om over te maken dan te wisselen.' En dan heb je nog het veiligheidsrisico met cash. Het enige voordeel voor de artiest: de fiscus kijkt niet mee, bij cash.

Giezenaars eerste 'afrekening' voor Mojo deed hij in 1993: U2 in De Kuip. 'Die hadden een heel harde touraccountant. Zaten we daar tot halfzeven 's ochtends, in zo'n hokje.' Dit waren de tijden dat je tickets nog liet drukken, op papier, bij de NSD, de Nederlandse Speciaal Drukkerij. Elke stoel had een kaartje, maar niet alle stoelen waren verkoopbaar. Voor sommige stond bijvoorbeeld een enorm mengpaneel; daar wil niemand achter zitten. Dus nam Giezenaar dan een enorme rol met overgebleven kaartjes mee, en die ging de touraccountant dan natellen: klopt het allemaal wel wat Mojo hem voorhoudt?

## SPREADSHEETS, DRUGS EN ROCK-'N-ROLL

zusterschap vormden. Maar wat een fantastische ervaring, zo'n concert.

Het grote verschil is dat ik dertig jaar geleden nog geen idee had van wat er rond zo'n concert allemaal gebeurt 'onder de motorkap'. En dan vooral: financieel. *Follow the money*, zeggen journalisten. Kijk naar hoe het geld wordt verdiend en uitgegeven en je komt onvermijdelijk bij de kern. Of het nu over profvoetbal gaat, politiek of wetenschap.

Wie bij de muziek het geld volgt komt misschien niet bij de kern, want dat is en blijft de magie van de muziek. Maar follow the money en je ziet wel de diep ingrijpende economische, financiële en technologische veranderingen waar de wereld van de muziek de afgelopen decennia doorheen is gegaan en nog steeds gaat. Dan gaat het niet alleen over waarom de kaartjes de afgelopen jaren zoveel duurder zijn geworden, waarom er tegenwoordig zoveel festivals zijn, waar de opbrengsten uiteindelijk terechtkomen of hoe zogeheten *scalpers* werken. Volg het geld en je ziet iets veel breders, namelijk hoe en waarom het woord 'muziekindustrie' heeft kunnen ontstaan. Want dat is het geworden. Of was het dat altijd al?

Ben Giezenaar kent ze ook, de verhalen over plastic tassen vol cash geld die Mojo in de goeie ouwe tijd zou hebben afgeleverd bij artiesten. Giezenaar was in de jaren negentig accountant bij Mojo en moest dus de

Bands die luchtfoto's laten maken om te controleren of er niet veel meer mensen staan (en dus een kaartje hebben gekocht) dan Mojo beweert. Chauffeurs die bij alle ingangen met een 'klikker' staan en bij iedere toegelaten concertganger op een knop drukken. 'Zit je tegenover de touraccountant en liggen daar twaalf van die klikkers.' Een goede afrekening vereist een zekere band met de touraccountant, en dus helpt het dat Giezenaar sociaal heel vaardig is; een makkelijke lach, een natuurlijke belangstelling voor anderen en een gezonde dosis zelfspot. 'Zodra je die touraccountant ziet, ga je *schmoozen*. Praatje maken, over gezamenlijke dingen proberen te hebben... En 's avonds laat je hem inslapen!'

Opnieuw een schaterlach.

Het sleutelwoord voor wie het geld volgt is dus de 'afrekening', *settlement* in het Engels. En het meest bijzondere ervan is misschien wel dat het op de dag van het concert plaatsvindt. Op dit moment doet bij Mojo Ferry van Leeuwen die afrekeningen. Een nieuwe tijd met nieuwe ontwikkelingen, maar ook veel constanten.

Ferry is een man van begin veertig die zo boomlang is dat hij zijn hele leven al te horen krijgt van lange mensen: 'Ik dacht dat ik lang was, maar jij bent echt lang!' Of, vult Ferry aan, 'zoals ze dat in Brabant zo mooi kunnen zeggen: ik dagt da ik grot war, maar gij bent egt grot.' Ferry heeft een open gezicht en het soort halflang haar





dat je de hele tijd met je handen naar achter moet strijken zodat het niet meer voor je ogen hangt – als gordijntjes die steeds dichtvallen.

Hij is van oorsprong Brabander en studeerde economie aan de Erasmus Universiteit. Na wat gereis over de wereld bedacht hij eind jaren negentig dat Mojo wel een leuke club zou zijn om voor te werken. Hij belde op, werd uitgenodigd om eens langs te komen en, zoals Amerikanen dat uitdrukken, *'the rest is history'*. Stel je Ferry voor, lopend door de catacomben van het stadion. Nu dreunen de bassen van de supporting act nog door het beton heen, maar zo dadelijk begint het echte concert. Onder zijn arm heeft Ferry een dikke map, want hij maakt zich op voor het hoogtepunt van zijn werk: de al eerdergenoemde *settlement* ofwel afrekening: een partijtje boekhoudkundig worstelen met de touraccountant of tourmanager van de hoofdact. Een heel enkele keer verloopt die worstelwedstrijd zo snel dat Ferry voor het begin van de hoofdact al klaar is. Meestal duurt het langer, zodat hij hooguit een deel van het concert kan zien. Soms komt het ook voor dat hij net als Ben Giezenaar in een marathononderhandeling uren en uren door moet, tot ver na middernacht; het soort uitputtingsslag waar Europese leiders elkaar in Brussel regelmatig aan onderwerpen. Lang of kort, er moet die avond een handtekening komen onder de afrekening van alle inkomsten en uitgaven voor het concert, waarmee de opbrengst voor de artiest van het concert van die avond definitief vastgelegd is. 'Vrienden en familie vragen soms: "Zie je weleens artiesten?" vertelt Ferry opgewekt als ik hem bij een waterig zonnetje spreek op een terras in Amsterdam-Noord. "Tja, ik zie ze weleens lopen," zeg ik dan. Het begin van de show probeer ik altijd mee te maken. Als de artiest opkomt, dat is en blijft een magisch moment. Maar meer ook niet, want dan is het terug naar mijn werk.'

Dat werk begint zo: een artiest – we noemen hem voor het gemak Pearl Jam – besluit Europa aan te doen en schakelt via zijn management zijn agent in die contact zoekt met zogenoemde promoters in Europese landen. Mojo is zo'n promotor en de boeker bij Mojo krijgt dan van Pearl Jams agent de simpele vraag: wat bied je?

De boeker moet een inschatting maken, aan de ene kant hoeveel gage hij/zij denkt te moeten bieden – de zogenoemde 'garantie' – om de artiest naar Nederland te halen. Aan de andere kant hoeveel bezoekers tegen welke prijs er op deze artiest afkomen en welke locatie het best passend is. Vroeger kon je bij het beoordelen van de populariteit van een band of artiest afgaan op de hitlijsten. Door de digitalisering is dat nu helemaal anders. Het gaat voor een flink deel om *'gut feeling'*: het kan best zijn dat een artiest weinig zichtbaar is, maar als de fanbase heel trouw is, komt zo'n zaal of stadion nog steeds vol. Dan is de vraag wel heel belangrijk wanneer de band voor het laatst in Nederland was; hoeveel *hardcore* fans betalen twee jaar achter elkaar honderd euro voor een kaartje?

Met een mail van de boeker, die meestal niet heel uitgebreid is ('Pearl Jam, volle Ziggo, topticket 69 euro') slaat

Ferry aan het rekenen. Wat ze in het wereldje noemen: een *breakdown* maken.

Ferry laat de posten zien op een eenvoudige begroting, dat wil zeggen een concert in de Ziggo Dome en niet op een open veld of in een stadion: Support. Catering artiest. Catering local. Dressing Rooms. Sounds & Lights. Internal Transportation. Crew. Site-crew. Runners/Wash-ups. Rigging. Spots & Spotops. Hotels & Flights. Hall rent. Barriers & Fencing. Tickets scanning. Security. Curtains & Trusses. Chairs. Insurance. Publicity. En helemaal onderaan 'Miscellaneous', ofwel 'overig'.

Uiteindelijk blijft er na verrekening van de kosten en opbrengsten onder aan de streep een bedrag over dat met de artiest 'gesplit' wordt. Doorgaans zijn dit 85/15 deals, dat wil zeggen: 85 procent is voor de artiest en 15 procent voor de promotor.

Als de garantie hoog genoeg is, kan de artiest vastgelegd worden. Vindt de agent het bod te laag, dan kun je bijvoorbeeld door het verhogen van de ticketprijs jouw 'offer' verhogen in de hoop dat de agent dan wel toehapt.

Het cruciale punt is dat een artiest met dit systeem van garanties het financiële risico helemaal bij Mojo legt. Anders gezegd: bij een volle zaal verdienen de artiesten extra geld. Maar bij een halfvolle zaal verdienen ze nog steeds het garantiebedrag. 'Je kunt echt het schip ingaan,' vertelt Ferry uit ervaring. 'Een garantie op basis van 15.000 tickets ("tix") voor € 79 en dat er dan nog geen tienduizend verkocht worden. Zit je met een gat van zes ton. Dat krijg je met geen bezuiniging meer dicht. Mojo moet dan de garantie aftikken en het verlies pakken, maar bedenkt zich de volgende keer wel twee keer als die artiest zich weer aandient.'

Terwijl de concertdatum dichterbij komt, verzamelt Ferry alle bonnetjes en afrekeningen – als een ijverige bij, maar ook als een strenge schoolmeester. Want als hij op de avond van het concert geen bonnetjes kan voorleggen, staat hij veel zwakker bij het partijtje worstelen. En als een bonnetje pas na de show bekend wordt, dan kan het niet meer in rekening worden gebracht bij de artiest. Want daar komt dus alles samen: op de avond van het concert zelf, terwijl dat concert gaande is, gaat de touraccountant of -manager zitten met Ferry, en moet Ferry al deze posten op zijn begroting gaan verdedigen. De reden is makkelijk te begrijpen: de artiest krijgt hoe dan ook het gegarandeerde bedrag. Maar als de zaal goed vol zit of het veld goed vol staat, dan is er meer geld te verdelen: de opbrengst uit de kaartverkoop minus... alle gemaakte kosten. Daar valt dus geld te verdienen voor de artiest. Hoe lager de gemaakte kosten, des te meer er overblijft uit de opbrengst van de kaartverkoop. 1000 euro minder kosten betekent bij een 85/15-deal dat de artiest met 850 euro meer naar huis gaat.

Dat is gauw verdiend en daarover gaat dan ook de settlement van Ferry met de tourmanager op de avond van het concert. De tourmanager of accountant loopt regel voor regel de werkelijke kosten door en vergelijkt deze met de begroting. Vervolgens probeert hij er dingen 'uit te gooien'. Klopt dat bedrag voor de aansprakelijkheidsverzekering wel, want die is in België toch veel lager? Hoezo extra lampen, daar hadden we toch niet over gesproken? Waarom kosten voor schoonmaak, zit dat niet in de zaalhuur inbegrepen? De muziek mag dan op de achtergrond klinken en tienduizenden zijn zich gereed aan het maken voor een geweldige avond, maar dit is serieuze business tussen Ferry en het tourmanagement. Geen drank erbij, en dan door de map heen, regel voor regel.

'Het is geven en nemen op zo'n moment,' vertelt Ferry. Je hebt er touraccountants tussen zitten die enorm moeilijk doen. Dat weet je van tevoren. Dus bouw je potjes in die je weer kunt weggeven. Punt is: als je iets een keer weggeeft, moet je het altijd weggeven, en ook aan iedereen. Tourmanagers rapporteren aan agenten, er zijn maar een paar grote agenten in de business. Dat zingt zich zo rond.

'Mensen in deze business werken al tientallen jaren met elkaar. Men kent elkaar zo goed. In zo'n netwerk zijn menselijke relaties en vertrouwen alles. Als de agent van Bruce Springsteen gaat bellen met Nederland, dan belt hij niet Mojo. Hij belt Leon. Je moet echt snappen wat dingen zijn,' noemt Ferry als een typische beginnersfout. 'Bij bullshit word je geslacht, daar prikken die tourmanagers zo doorheen. Als er bijna 200K aan verkeersmaatregelen worden genomen voor een veldconcert van Bruce Springsteen in Den Haag, dan kun je verwachten dat je haarfijn moet uitleggen waar dat voor nodig is. En dan leg ik, zo veel mogelijk in detail, het totale logistieke verkeersplan en de bijbehorende inzet uit, noodzakelijk om 60.000 bezoekers tijdens de avondspits Den Haag in te krijgen en na afloop zo snel en soepel als mogelijk er weer uit.' Op zo'n moment heeft Ferry niet alleen baat bij zijn charme en typisch Nederlandse informaliteit, maar zeker ook bij de hoge organisatiegraad van Nederland. 'Als jij met een tourmanager zit die net uit Rusland komt... Die moet daar met een heel ander soort type mensen onderhandelen dan bij ons, zeg maar. Maar ook in vergelijking met Zuid-Europese landen springt Nederland er goed uit. Wij leveren alles aan zoals de tourmanagers het eisen, het juiste formaat... alles. Wij zijn in Nederland helemaal ingesteld op procedures. Dat maakt alles enorm efficiënt. En dan heb je de taal. Wij spreken gewoon prima Engels... Als ik hoor dat een tourmanager net uit Frankrijk komt, dan weet ik dat ze opgelucht naar Nederland komen en maak je met de georganiseerdheid hier meteen een goede indruk. Met name bij Amerikaanse bands moet alles op papier staan, iedereen moet gedekt zijn.' Het is soms een kat-en-muis spel om de laatste centen, lacht Ferry, en goede sociale vaardigheden kunnen daarbij goed van pas komen. 'Als er echt kosten zijn die ik niet uit de afrekening wil halen, maar waar de finale afrekening op blijft hangen, dan wil ik de "rock-'n-roll-split" nog weleens voorstellen. Oftewel

de helft van de kosten in de afrekening en de helft eruit. Klinkt sexy en leidt meestal tot het gewenste resultaat. Een handtekening onder de finale gage en een tevreden tourmanagement, dat meestal dezelfde nacht doorrijdt naar de volgende stad.'

Dat is wat er onder de motorkap gebeurt, in financiële zin, bij een concert. Ferry heeft zo'n een-tweetje met een touraccountant gemiddeld één keer per week. Maar zo'n touraccountant zelf heeft er meerdere per week, steeds in een nieuwe stad. 'Soms zie ik ze weleens met hun kinderen praten op Skype,' zegt Ferry. 'Dan denk ik: jij liever dan ik. Als we klaar zijn met de settlement haast ik me weleens naar buiten. "Waar moet je zo snel heen?" vraagt zo'n tourmanager dan. En ik zeg: "Naar squash. Naar volleybal. Naar de kroeg met vrienden." Dan zeggen ze soms letterlijk: "You mean you have a social life?" Jaren geleden heb ik me er weleens snel van afgemaakt om nog op tijd bij de salsales te zijn. De touraccountant herinnert me er nog steeds aan. Salsales. Haha! Niet echt rock-'n-roll.'

Het blijft een mooie en dynamische industrie om in te werken, stelt Ferry. 'Ik had economie gestudeerd aan de Erasmus, en toen dacht ik: hoe kan ik voorkomen dat ik de rest van mijn leven een pak aan moet?' Dat is met zijn baan bij Mojo mooi gelukt: 'Daar loopt geen das rond.' Maar de verzakelijking gaat door en de wereld van de pakken komt steeds dichterbij.

De buitenwereld ziet dit aan de prijzen. 'Daarvan denken wij elke keer: nu houdt het op. Maar zelfs tijdens de financiële crisis na 2008 bleven mensen die prijzen betalen. Heel lang dachten we: honderd euro is de grens. Maar daar zijn we allang overheen. De Rolling Stones laatst was de grootste omzet ooit. Het gemiddelde kaartje was 150 euro. Gemiddeld hè, dus sommige kaartjes waren minder, maar anderen meer... De grens is nog niet bereikt.' Die enorme vraag betekent ook dat de zogeheten scalpers goede zaken blijven doen – handelaren die erop ingericht zijn om zo veel mogelijk kaarten te kunnen kopen bij de start van de voorverkoop om die voor een hogere prijs door te verkopen. Voor de eerste en enige keer tijdens ons gesprek trekt een schaduw over Ferry's gezicht. 'Die strijd hebben we nog altijd niet gewonnen... Gewone mensen hebben soms geen idee. Je googelt "kaartjes Bruce Springsteen" en de eerste tien zoekresultaten zijn tussenhandelaren (scalpers). Tja, lang niet iedereen weet dat Ticketmaster of Mojo de officiële voorverkoopadressen zijn. Dus gewone mensen trappen erin en vragen dan boos: "Waarom zijn de tickets zo duur?" Tja, omdat je ze op de zwarte markt koopt. Maar dat weten mensen dus niet.' Nog erger zijn de valse kaarten – nu vertrekt Ferry's gezicht. 'Dat is heel hard. De meeste mensen hebben geen idee dat hun kaart vals is. Dus dan vissen wij die eruit. Wij stellen ze meteen in staat aangifte te doen. Maar het is heel zuur; ze zijn hun geld kwijt en zien geen concert. Het is ons echt een doorn in het oog. Die scalpers maken gigantische winsten terwijl wij het financiële risico lopen bij zo'n concert.' De scalpers zullen wel blijven zolang er zulke grote winsten te maken zijn.





En hoe hoger de ticketprijzen, des te hoger die winst. De logica hierachter is vrij simpel te begrijpen: vroeger verdiende je als artiest aan de plaatverkoop, en diende de tournee om die verkoop te stimuleren. Dus hield je de ticketprijzen laag zodat er veel mensen zouden komen. Tegenwoordig is muziek vrijwel gratis. Het geld moet nu worden verdiend met toeren. Artiesten moeten zich nu gaan onderscheiden met hun concerten. Dus Madonna heeft op een gegeven moment een gevolg van honderd vrachtwagens. U2 heeft zelfs drie volledig uitgeruste shows naast elkaar, zodat er op ieder moment ergens eentje wordt afgebroken en eentje wordt opgebouwd waar zo dadelijk het concert is. En de derde is onderweg naar de locatie voor het concert daarna. Volgens dezelfde logica zijn de festivals zo populair geworden: daarvoor heeft een band nauwelijks kosten, want alles staat er toch al. Dus je laadt ze in een bus en rijdt ze door Europa. Ze komen aan, spelen anderhalf uur en zijn weer weg. Daardoor kun je heel veel optredens 'wegzetten' in relatief heel korte tijd. Zeker omdat al die festivals in ieder geval een paar grote namen nodig hebben, en er per definitie niet zoveel grote namen bestaan. Die kunnen de markt dus enorm opdrijven. Waar de hoofdact bij Lowlands een paar jaar terug nog hooguit twee ton vroeg, is dat nu al rustig een miljoen. Artiesten sluiten nu contracten met managementbureaus voor kolossale bedragen. Dat moet worden terugverdiend, dus proberen die bureaus de leveranciers en boekers lager in de voedselketen zo veel mogelijk uit te knippen. Zulke grote bedrijven moeten ook voldoen aan veel meer wetten en regels, dus krijg je de *'compliance officers'* en andere interne controleurs die moeten voorkomen dat het bedrijf in de problemen komt met toezichhouders.

Als een artiest begint, doe je de settlement bij wijze van spreken met de artiest erbij, zegt Ferry. Daarna alleen nog met diens tourmanager. En als de artiest nog groter wordt heeft ook die tourmanager geen tijd meer en zit je met de touraccountant. Ja, grinnikt Ferry opnieuw, dat woord bestaat echt: touraccountant. Hij zegt het zonder wrok: 'Er zijn tegenwoordig zo ontzettend veel mensen afhankelijk van zo'n artiest of band... De romantiek van rock-'n-roll gaat niet samen met de schaal van concerten anno nu.'

Bruce Springsteen, Malieveld 2016

Niet alles wat buitenlanders in België introduceren, op de markt brengen of tot een succes willen maken, kun je als een schot in de roos beschouwen. België is een moeilijk land om te veroveren. Het land bevat drie delen, Vlaanderen, Wallonië en Brussel, en alle drie hebben ze verschillende wetten, regels, agenda's, die door drie verschillende regeringen worden ontwikkeld, met daarboven de federale regering, die meestal van toeten noch blazen weet, voor alles van enige waarde geld tekortkomt, en zo happig is op nieuwe initiatieven en ontwikkelingen als een vrouw op het versieren van de Elephant Man. Dat hangt overigens, doch dit terzijde, van zo'n vrouw af. Er zijn immers vrouwen die ondanks alles graag de Elephant Man zouden versieren, omdat over z'n bochel wrijven hen opwindt, omdat de Elephant Man rijk is (door al dat geld naar z'n kop gegooid te krijgen op kermissen), of omdat de Elephant Man enorm geschapen is, want z'n bijnaam luidt natuurlijk niet voor niks de Elephant Man. Maar goed, probeer maar eens in België iets tot stand te brengen. In 1864 wilde de Franse chirurg Jean-Jacques du Botterand aan de Belgische ziekenhuizen z'n uitvinding slijten, en dat was een verdovingsmiddel op basis van gas, dat op gejuich werd onthaald in Franse en andere

geweest, uiteraard omdat geen enkel blind paard de eindmeet kon vinden, en de jockeys konden die evenmin vinden, omdat ze in Koekelare beslist hadden dat de jockeys achterstevoren op hun paard moesten zitten. Dan was er de geboren en getogen Belg Octaaf De Zaegher, die aan de regering voorstelde om alle ministers te vervangen door genieën. De regering zei echter tegen hem: 'Dat kan niet, onze ministers zijn nu al genieën.' Om het tegendeel te bewijzen vroeg De Zaegher aan de minister van Landbouw: 'Hoe vang je een koe zonder haar tegelijkertijd te melken?' en de domoor wist op zo'n simpele vraag natuurlijk niet het antwoord, en de minister van Cultuur wist evenmin het antwoord op de al even simpele vraag: 'Waar woont Hugo Claus als je weet dat hij in z'n thuisstad naar de Gentse Feesten gaat?' In plaats van De Zaegher gelijk te geven sloot de Belgische regering hem op in de gevangenis, op verdenking van pedofilie, en dat enkel en alleen omdat De Zaegher de geur van het kutje van z'n achtjarige buurmeisje wilde verkopen in flesjes van 25 centiliter.

En dan heb je ook nog mijzelf. Ik ben al sinds 1982 de enige Belgische schrijver van belang, maar ik word hier in eigen land voortdurend tegengewerkt. In plaats van honderdduizenden boeken van mij te kopen, kopen de Belgische romanlezers maar tienduizenden boeken

## DE VEROVERING VAN BELGIË

medische milieus, maar in België wees men het product van de hand en ging men door met de patiënten te verdoven door hun een gigantische klap tegen hun kanis te geven met een houten voorhamer. In 1914 vroegen de Duitsers aan de Belgen om hen te assisteren in de oorlog tegen de geallieerde mogendheden, maar de Belgen zeiden nee, omdat ze van de Duitsers niet ten strijde mochten trekken met pijl-en-boog in plaats van vuurwapens. In 1938 weigerden de Belgen om kaas uit Somalië in te voeren, omdat Somalische kaas werd geproduceerd door zwarte mensen, en de Belgen vreesden dat ze door het eten van die kaas ook zwart zouden worden, hoewel de kaas zelf een witte kleur had. Ik bedoel, de Belgen zijn conservatief, niet al te slim, achterdochtig, bang en beschet. Let op, het zijn niet alleen buitenlanders die in België meestal bot vangen, vaak zijn het ook autochtonen die door de Belgen verworpen, uitgelachen of weggehoond worden. De Belgische paardenfokker Jules Partoute mocht met z'n paard Bobo niet meedoen aan de snelheidswedstrijd van Koekelare omdat Bobo maar drie poten had. Partoute wilde dan met z'n reservepaard, Vivi, meedoen, maar dat mocht ook niet, omdat Vivi vijf poten had. Partoute vroeg aan de organisatie: 'Moet een paard dan godverdomme per se vier poten hebben?' en de organisatie zei: 'Niet per se, maar het moet wel blind zijn', want de snelheidswedstrijd van Koekelare was er een voor blinde paarden, typisch Belgisch en derhalve heel stompzinnig, want nooit in de zestigjarige geschiedenis van de snelheidswedstrijd van Koekelare is er een winnaar

van mij. Dat is toch pure pesterij? En van 1985 tot 1993 werden er, iedere keer als ik een openbare letterkundige lezing gaf, rotte tomaten naar m'n kop gegooid. Is dat niet schandelijk? Toegegeven, van 1985 tot 1993 was ik geen dag nuchter, wist ik van dronkenschap m'n lul niet te onderscheiden van de elastiek in m'n onderbroek, sloeg ik continu wartaal uit en beledigde ik m'n publiek door de elastiek van m'n onderbroek aan hen te laten zien, maar betekent zulks dat het verantwoord was om rotte tomaten naar mij te gooien? Geenszins!

Hoe dan ook, zowel buitenlanders als binnenlanders hebben het in België moeilijk om een poot aan de grond te krijgen, en degenen die het daarmee het moeilijkst van allemaal hebben, dat zijn de Nederlanders. Belgen hebben Nederlanders nooit kunnen uitstaan. Er zijn natuurlijk uitzonderingen, zoals mijzelf, die een Nederlandse vriendin heeft, die Jort Kelder en Maxim Hartman en Karin Bloemen ongelooflijk komische talenten vindt, en die op een keer een brief heeft geschreven naar Oranje met de vraag of koningin Máxima op m'n verjaardagsfeestje in een bikini uit een reuzegrote taart wilde springen. Ze schreef terug dat het een zeer aanlokkelijk aanbod was, maar dat ze allergisch was voor taart. Jammer, maar toen heb springen, en iedereen op m'n feestje was daarover zeer enthousiast. Ik ben ook zo dol op Nederland omdat ik daar als schrijver veel meer gewaardeerd word dan in België. Nog nooit is er met rotte tomaten naar mij gegooid, behalve die ene keer, toen ik in de Kleine





Komedie in Amsterdam tijdens een toneelstuk waarin Georgina Verbaan meespeelde het podium op sprong en m'n tong in het oor van Georgina stak, en dat vonden de toeschouwers niet leuk, mede omdat ze wisten dat Georgina met veel pijn aan het spelen was, door een oorontsteking, en met zieke artiesten heeft het publiek algauw een boel medelijden, kijk maar naar Jeroen Krabbé, die ooit meespeelde in een film terwijl hij een zakbreuk had, en iedereen vond hem toen erg zielig en pinkte een traantje weg. Wat ik wil zeggen is dat niet iedere Belg een hekel heeft aan Nederland en alles wat Nederlands is, maar de meesten hebben die hekel wel. Hoe komt dat? Waarschijnlijk omdat de Nederlanders ooit de Belgen topografisch en militair overheerst hebben, omdat vele Nederlanders een boel mooier, knapper en slimmer dan vele Belgen zijn, en omdat je in Nederland beter aan toerisme kunt doen, neuken, en een kroket uit de muur halen dan in België. Neem nu dat neuken. Ik heb ooit, toen ik vrijgezel was, 'ns een test gedaan en ik ging naar een Belgische hoer en naar een Nederlandse hoer. De Belgische hoer wilde me niet pijpen, vertikte het om zich anaal te laten pakken door mij en stonk uit haar bek naar een varkensvagina, en de Nederlandse hoer pijpte me drie kwartier aan één stuk, liet zich zowel door m'n pik, m'n middelvingers en m'n tong anaal pakken, en rook uit haar mondje naar rozenblaadjes. Bovendien was ze een zwarte temeier, dus intercultureel zat het in Nederland ook al gebeiteld. Al bij al kun je als Nederlander maar beter geen pogingen ondernemen om grote sier te maken in België. Arnon Grunberg verkoopt geen honderd boeken in België, om de grappen van Theo Maassen kan niemand lachen in België, en Louis van Gaal wordt in België beschouwd als een randdebiel, dus dat zegt genoeg omtrent de verwrongen kijk van België op Nederland. Nog een voorbeeld: de muziek. Luv' heeft nooit op nummer één gestaan in de Belgische top veertig, Gerard Joling wordt door de Belgen gehaat om z'n homoseksualiteit in plaats van geprezen om z'n uniek stemgeluid, en van The Cats hebben zes van de tien Belgen nog nooit gehoord, en de andere vier kunnen niet eens zesentwintig hits van The Cats opnoemen. Of concerten organiseren. Niet doen in België als je van Nederlandsen bloede bent! De ene ramp volgt geheid de andere op. Ik moet hierbij kwansuis denken aan Mojo, de beroemde Nederlandse concertorganisatie die in eigen land en in vele andere landen op een fantastische, bijna perfecte manier concerten organiseert, in allerlei muziekgenres. Mojo bestaat vijftig jaar, dus dat is geen beginnersclubje. Zelfs toen ze nog wel een beginnersclubje waren liepen hun organisaties op rolletjes. Behalve in België. En verdomd, wat hebben ze geprobeerd om het ook in België goed te doen! Of is het niet schitterend om in 1971 Frank Zappa naar Belgenland te halen, en hem daar te laten spelen voor een publiek dat zich gelukkig mocht achten om een halfgod als Zappa op eigen gebied te verwelkomen? En Mojo had alles tot in de puntjes geregeld: de prijs van een ticket werd zo goedkoop mogelijk gehouden, de wc's waren schoon, het bier was goedkoop, het podium was voor iedereen zichtbaar en het optreden zou op tijd beginnen. Maar wat gebeurde er? Van de Belgische zaaluitbater mocht Zappa niet optreden omdat ten eerste

z'n haar te lang was, ten tweede z'n vriendin Shirley een clitorispiercing had, ten derde Zappa's hond Happa in de backstage had gescheten, en ten vierde Zappa de elastiek van z'n onderbroek toonde aan de echtgenote van de zaaluitbater, een vijfenzestigjarige zuurpruim met een te groot vals gebit. Dan had je de toentertijd erg populaire band The Fairport Convention. Die zouden optreden in Leuven, in een zaal met 576 stoelen. De Belgische medeorganisator had echter achter de rug van Mojo 1400 kaarten verkocht, zodat er aan de ingang een gevecht uitbrak. Daarbij vielen twaalf zwaargewonden, onder wie de Belgische prins Filip, een zeer grote fan van The Fairport Convention, die zich incognito naar het concert had begeven, gekleed in een matrozenpak, met een zuidwester op z'n kop, gummilaarzen aan z'n voeten en een sigaret in z'n mondhoek, en hij werd in elkaar geslagen door twee huisvrouwen, een werkloze buizenfitter en een dwerg, allemaal afkomstig uit het West-Vlaamse Knokke-Heist. En nu ik toch grote namen opnoem, er was die keer toen The Everly Brothers zouden optreden in de Antwerpse zaal Roma. Toen ze via de artiesteningang wilden binnenlopen werden ze daar staande gehouden en de Antwerpse deurwachter vroeg: 'Wie zijn jullie?' Don Everly antwoordde: 'We zijn The Everly Brothers, we komen hier zingen.' 'Bewijs maar 'ns dat jullie broers zijn,' zei de deurwachter. Zowel Don als Phil Everly liet z'n paspoort zien, maar daardoor was de van nature argwanende deurwachter niet overtuigd. 'Mijn broer en ik,' zei hij, 'hebben allebei een moedervlek op onze eikel, wat bewijst dat wij wel degelijk broers zijn.' 'Kom, toon jullie eikel maar 'ns, dan controleer ik of daar moedervlekken op te zien zijn.' Don Everly wilde z'n eikel wel tonen, maar Phil Everly, een wat preutse jongen, wilde het niet. Daardoor ging het optreden van The Everly Brothers niet door.

Het kon nog erger. Emerson, Lake & Palmer, een van de wereldberoemdste bands van die tijd, traden om acht uur op in Vorst. Dat was althans de bedoeling. Ze logeerden in het Brusselse hotel La Siquombe. Ze hadden gevraagd of ze in een Mercedes van het hotel naar de zaal konden worden vervoerd. Keith Emerson, Greg Lake, en Carl Palmer stonden erom bekend dat ze dol waren op auto's van Mercedes. Zelf hadden ze er thuis elk vierendertig, en Keith Emerson had zelfs de Mercedes waarin Hitler in 1943 van de frontlinie in Frankrijk terug naar Duitsland was gereden, waar hij op bezoek ging bij de Brauns, de ouders van z'n vriendin Eva. Deze Mercedes is er niet zomaar eentje. Het is namelijk zo dat Hitler bij de koffie door Frau Braun een abrikozengebakje voorgeschoteld kreeg. Wat niemand wist was dat Frau Braun, Eva's moeder, Hitler een verschrikkelijke oetlul vond. En dus had ze het abrikozentaartje ongemerkt ingesmeerd met haar urine, en ze was insulinepatiënte, dus dat taartje was allesbehalve koosjer.



Een uur later reed Hitler van het huis van de Brauns naar z'n kantoor in het Berlijnse hoofdgebouw van de nazi's, en onderweg werd hij misselijk en braakte hij heel de achterbank onder. Z'n chauffeur stopte abrupt en trok Hitler uit de auto, om hem verder te laten kotsen in de berm, maar het ongeluk was geschied: er lag zeker een halve liter braaksel van Hitler in de Mercedes. De vlekken heeft men er nooit uit gekregen en daarom was Keith Emerson zo trots op het bezit van uitgerekend die Mercedes. Maar goed, Mojo had voor het trio rocksterren via de uitbater van zaal Vorst Nationaal een Mercedes gehuurd, maar toen E, L & P bij hun hotel in de auto wilden stappen bleek dat een Citroën 2CV. E, L & P deden hun beklag bij Mojo, en Mojo belde meteen naar Vorst Nationaal, waar ze te horen kregen dat een Mercedes veel te duur was, en dat die drie langharige klootzakken niet te goed waren voor een leuke 2CV, overigens de 2CV die nog had toebehoord aan de Belgische minister van Landbouw. Uiteraard trokken E, L & P zich van de Belgische minister van Landbouw geen reet aan, en Mojo betaalde dan maar zelf voor een Mercedes, die pas twee uur later arriveerde (onderweg naar het hotel een lekke band gehad), zodat het concert door de schuld van de Belgen pas om tien uur begon. Je kunt ze ook nog beroemder dan Emerson, Lake & Palmer krijgen. Wat te denken van Paul McCartney & Wings? Mojo haalde hen naar België, en er moest aangedrongen worden want Paul McCartney was niet gek op België. Toen hij in 1964 naar België was gekomen met The Beatles, om in een muziekwinkel in Aartselaar hun lp's te signeren, had de eigenaar van die winkel tegen McCartney gezegd: 'John Lennon is een veel betere muzikant dan jij.' Dat moest je net tegen Paul McCartney zeggen. Sindsdien haatte hij, terecht, België als de pest. Maar bij Mojo konden ze heel goed overtuigen, en ze zeiden tegen McCartney dat die winkeleigenaar uit Aartselaar ondertussen onder helse pijnen was gestorven aan de tyfus, en McCartney maakte van z'n hart een steen en kwam met z'n nieuwe groep, Wings, waarin ook z'n vrouw Linda meespeelde, naar België. Eerst ging hij lp's signeren in een muziekwinkel in Lovendegem. Daar zei de eigenaar tegen Linda Eastman, mevrouw McCartney: 'Yoko Ono is een veel betere muzikante dan jij.' Dat moest je net tegen Linda Eastman zeggen. Ze probeerde haar man over te halen om niet in België te spelen. Maar het was zo dat Mojo erin geslaagd was om voor McCartney en z'n band een gage van anderhalf miljoen pond los te krijgen, en McCartney speelde toch. Tijdens het concert, tussen twee nummers in, begon Linda in haar microfoon te scanderen: 'Fuck Yoko Ono! Fuck Yoko Ono!' In plaats van solidair met haar te zijn en ook 'Fuck Yoko Ono!' te roepen, schreeuwde het Belgische publiek als uit één keel: 'Fuck Linda McCartney! Fuck Linda McCartney!', waardoor Linda uiteraard de rest van het concert heel pissig afwerkte, en toen ze na het concert om een maaltijd vroeg kreeg ze door de Belgische kok een biefstuk/friet voor haar neus gezet, terwijl zo ongeveer heel de wereld wist dat Linda McCartney de overtuigdstste vegetariër op aarde was. Tjonge, wat deed Mojo z'n best om concerten in België vlotjes te laten verlopen, maar altijd ging er door de fout van de Belgische medewerkers iets mis. Er was de aangekondigde show van Jerry Lee Lewis. Het was geen geheim dat die ooit

getrouwd was met z'n dertienjarige nichtje. Maar wat nergens een geheim is, is dat in België vaak nog wel, en het was pas op de dag van de show dat een Belgische krant ermee uitpakte dat Lewis en z'n minderjarige nichtje in zonde hadden geleefd. De journalist, die toen heel jong was maar later uitgroeide tot de bekende Belgische rockreporter Marc Didden, had ook uitgevlooid dat Lewis de geur van het kutje van z'n piepjonge vrouw verkocht in flesjes, en nu ging de regering zich ermee bemoeien. Bij monde van de minister van Justitie werd beslist dat er op Belgische bodem niet zo'n ontaarde artiest mocht optreden, bovendien een halve gek die piano speelde met z'n voeten, z'n voorhoofd, en als hij een goeie dag had z'n penis. Jerry Lee Lewis en z'n gevolg werden tegengehouden bij de grens en terug naar Amerika gestuurd. De minister van Justitie verklaarde aan de pers dat dit gebeurd was bij wijze van voorzorgsmaatregel, omdat de drummer van Lewis' groep mond-en-klauwzeer had gehad. Mojo probeerde het nog een paar keer, onder andere met een tournee van Soft Machine. Waar die ook optraden was de zaal niet verwarmd, stroomden de toiletten over, waren er lelijke groupies, smaakten de drugs naar poedersuiker en was de biefstuk van de biefstuk/friet niet goed doorbakken. Soft Machine zei tegen Mojo: 'Al laat je ons optreden in Zuid-Abessinië terwijl daar een burgeroorlog bezig is, zolang het niet in België is zijn we tevreden.' Overigens was het optreden, later, van Soft Machine in Zuid-Abessinië een groot succes.

Wat ik wilde schetsen is dat Mojo, een van de beste concertorganisatoren ter wereld, er nooit in geslaagd is om hun ervaring, hun kennis, hun talent en hun vakmanschap te laten renderen in België. Dat zegt vooral iets over België. Laten we met z'n allen onze elastiek uit onze onderbroek halen, die gebruiken als katapult, en scherpe steentjes schieten naar alle Belgen die van België een flutland maken. Alle andere Belgen, die van België een superland maken, mogen meeschieten.







Eddie Vedder (Pearl Jam), Pinkpop 1992

1.

‘Ik heb heel lang gedacht dat ik in dit vak zat omdat ik van muziek hield,’ zegt Leon Ramakers. ‘Maar wat ik het allerleukste vind, is organiseren. En het liefst organiseer ik muziek. In die volgorde. Het heeft lang geduurd voordat ik dat besepte.’ Hij was het die tijdenlang ’s ochtends om halfzeven in Ahoy stond als er die avond een show was. ‘We hadden nog geen productiemensen, Berry was daar niet van, dus ik moest wel. Maar ik ben daar altijd vrolijk naartoe gereden. Dan staat de crew klaar. Het is heel vroeg. Koffie, broodjes. De trucks worden naar binnen gereden – prachtig. Zo’n lege Ahoy –, en je weet: als ik hier vannacht om twee uur weg ga, is-ie wéér leeg. Maar in de tussentijd is er een soort wonder gebeurd.’

Leon Ramakers is ‘een instituut’, zeggen ze op kantoor. Als Bruce Springsteen in Nederland wil spelen, belt hij hem. Of beter gezegd: dan belt Jon Landau, Springsteens manager sinds midden jaren zeventig. Een saillant verschil, al komt het uiteindelijk op hetzelfde neer. Ze bellen hém, ook al is hij al dik tien jaar geen directeur meer. ‘Consultant’ staat er dezer dagen op zijn visite-

Vrijwel iedereen is weleens bij een door hen georganiseerd evenement geweest. De meesten zelfs meermalen. Ook als u weinig opheeft met harde rock-’n-roll in een zweterige concerthal, of met de hedonistische chaos van een festival. Want dan heeft u wellicht weleens genoten van de Night of the Proms, of was u met het gezin naar het Cirque du Soleil, of met de vrouwelijke collega’s naar The Chippendales.

Het komt allemaal uit de koker van Mojo Concerts, kortweg Mojo. Zo’n tweehonderd concerten organiseren ze per jaar, plus een belangrijk deel van de Nederlandse festivals, waaronder Lowlands, Pinkpop en North Sea Jazz. Daarnaast boeken ze voor het clubcircuit jaarlijks ongeveer tweeduizend shows. Van Paradiso in Amsterdam tot P3 in Purmerend, van het Paard in Den Haag tot de Pul in Uden. Je zou kunnen stellen dat Mojo popgeschiedenis heeft geschreven in Nederland, maar bij het bedrijf zelf zeggen ze liever dat Mojo ánderen in staat heeft gesteld om die geschiedenis te schrijven. The Byrds en Pink Floyd op het Holland Popfestival in Kralingen, Grateful Dead in het Concertgebouw, Queen in de Groenordhallen in Leiden, Frank Zappa in Ahoy, Bob Dylan in De Kuip, Eddie Vedder van Pearl Jam die tijdens Pinkpop van een camerakraan af sprong, Nirvana op Ein Abend In Wien, Leonard Cohen in het Westerpark in Amsterdam, Amy

## HET MOJO-DNA

kaartje. ‘Maar zo iemand als Landau zegt: ik heb mijn hele leven alleen maar met jou gebeld. Het zal me een rotzorg zijn waar je mee bezig bent, ik blijf jou bellen.’

Zijn rock-’n-roll-dagen liggen mijlenver achter hem, als hij ze – zelfverklaard ‘keurig jongetje’ – al heeft gehad. Toch is rock-’n-roll al bijna vijftig jaar zijn business. Tegenwoordig is hij een man in bonis die ook regelmatig in andere kringen verkeert, zoals die keer dat hij dineerde met een gerenommeerd gezelschap in Barcelona. ‘Mijn vrouw zit in design, we waren bij de voormalige stadsarchitect op bezoek. Mensen vroegen me wat ik deed. Nou, zei ik, ik zit ook een beetje in de architectuur. Wij bouwen elk jaar vanuit het niets een stad voor 60.000 mensen, alleen wordt die maar drie dagen bewoond.’

Het zijn dit soort momenten dat Ramakers zich realiseert dat hij in een bijzondere branche zit – iets wat hij over het algemeen graag mag relativeren. Herkenning, zo heeft hij weleens gezegd, daar handelt hij in. ‘Bijna geen mens komt naar een zaal om muziek te horen die ze helemaal niet kennen. Kijk maar naar het gemiddelde concert: als er een nieuw nummer wordt gespeeld, is de respons meestal lauw. Als je jong bent, kan popmuziek nog uitdrukking geven aan wie je bent. Maar voor de meesten geldt: pop is entertainment.’

Vrijwel elke Nederlander heeft weleens een kaartje gekocht bij het bedrijf dat hij decennia heeft geleid.

Winehouse in de Heineken Music Hall – het vond allemaal plaats met Mojo als onmisbare schakel in de ketting.

Maar dat het zo zit, weet u waarschijnlijk helemaal niet. Als u al enige associatie bij de naam Mojo heeft, dan zijn het wellicht de strakke zwart-witte posters die jarenlang zo opvallend waren in het straatbeeld. Lettertype Futura Bold, in hoofdletters. Of de vaste advertentie op de achterpagina van OOR, waarop de grootste concerten altijd werden aangekondigd. Zelfs als u zich dat nog herinnert, dan weet u nog steeds niet welke mensen erachter zitten. En als het aan Mojo ligt blijft dat ook zo. Veelzeggend genoeg hebben zelfs de kopstukken van het bedrijf geen eigen Wikipedia-pagina. Dit boek, ter ere van het vijftigjarig bestaan van het bedrijf, is de spreekwoordelijke uitzondering.

Het zit ook een beetje in de aard van de man die het langst bij Mojo betrokken is: Leon Ramakers, voormalig directeur, een term die hem toch nooit beviel, en nu dus consultant. Maar iedereen die je over hem spreekt, zal je binnen vijf minuten vertellen dat hij nog altijd onmisbaar is. En ze citeren maar wat graag de tegelwijsheden over het vak die hij in al die jaren verzameld heeft. Zoals: ‘If you want loyalty in this business, buy a dog.’ Of, geleend van de vermaarde impresario Bill Graham: ‘It’s not about the money. It’s about the money!’

Hij is geen bekend gezicht en wil dat graag zo houden. ‘Jarenlang heb ik meer kaarten verkocht dan Joop van



Berry Visser (oprichter Mojo Concerts), door Erwin Olaf



Leon Ramakers met U2, door Anton Corbijn

den Ende. Maar iedereen kent Joop en niemand kende mij. Hij deed drie of vier van die musicals per jaar. Wij doen een veelvoud daarvan.' Hij zegt het zonder een spoor van verontwaardiging, het is een vaststelling. 'Al mijn buitenlandse collega's zijn in hun land wereldberoemd, en daar ben ik helemaal niet jaloers op. Iemand als Harvey Goldsmith, de grootste promotor van Engeland, had zelfs zijn eigen tv-programma. Herman Schueremans van Rock Werchter kan echt niet gewoon door de stad lopen. Ik kan de hele zaterdag de Kalverstraat op en neer wandelen, maar niemand die mij herkent. Goddank, want ik ben er echt van overtuigd: *It's God's biggest curse to make you famous.*'

Niet op de voorgrond willen treden, omdat je daar niet hoort: die indruk wordt nog eens bevestigd als je de Delftse burelen bezoekt. Goed, er hangen foto's van rocksterren aan de muur in de gang. Grote foto's ook, van grote sterren: Mick Jagger, David Bowie, Prince, Bono, Beyoncé, Michael Jackson en Miles Davis – allen gefotografeerd tijdens een door Mojo georganiseerd concert. Maar wat moeten ze anders aan de muur hangen? Deze rocksterren zijn immers, voor zover ze nog leven, zowel de zakenrelaties van de firma als het product dat ze verkopen.

Maar dat is het dan ook, wat glamour betreft. Veel opvallender aan het Mojo-hoofdkwartier is nou juist de afwezigheid daarvan. Je verwacht selfies van medewerkers met hun beroemde zakenrelaties of andere zeldzame souvenirs, maar niks. 'Ja,' erkent boeker Gideon Karting, 'ik had een leuk plakboekje kunnen hebben als ik op de foto was gegaan met al die artiesten die ik geboekt heb. Maar ja, waarom? Om andere mensen te laten zien hoe cool je bent? Als je het daarvoor moet doen...' Voor dit boek heeft Leon Ramakers zich laten overhalen op de foto te gaan met de Rolling Stones, U2 en Paul McCartney. Maar daarvoor bestond er maar één foto met een ster van hem. En dat kwam alleen omdat de manager van Tina Turner hem 'voor het blok zette'. 'Hij haalde een camera tevoorschijn en zei: "En nou ga je naast Tina staan." Die foto ligt bij mijn moeder. Er is ook nog ergens een kiekje met Kaz Lux. Maar dan heb je het ook gehad.'

Nuchterheid is altijd een wezenlijk bestanddeel van Mojo geweest, misschien wel het grote geheim van het succes. Leon Ramakers herinnert zich nog levendig hoe hij ooit, midden jaren zeventig, met verbazing keek naar Paul Acket, de grote promotor van een generatie daarvoor en geestelijk vader van het North Sea Jazz Festival. 'We staan in De Doelen in Rotterdam, bij de kleedkamer van drie van de grootste muzikanten van de vorige eeuw: Count Basie, Duke Ellington en Ella Fitzgerald. Het is acht uur, Acket loopt zonder kloppen die kleedkamer in en zegt: "Showtime." En drie van de grootste muzikanten van de vorige eeuw staan op, geven een voor een Paul een hand en zeggen: "Thank you for having us, Mr. Acket."'

Hij lacht. 'Ik dacht: dat kan Acket misschien maken, maar dat moet ik echt niet proberen bij Elton John of bij The Who. In de jazztijd was de promotor de *employer*, en

de muzikant de *employee*. De sfeer was: wij zijn de baas over de artiesten. En veel van de huidige promoters denken dat nog steeds. Dat die zaal vol zit, komt niet door Michael Jackson, maar door hen. En tja, dat kun je wel denken, maar dat is gewoon niet zo.'

Door die houding zou je je zomaar kunnen vergissen in hoe groot Mojo Concerts eigenlijk is. Het bedrijf heeft honderdtien mensen in dienst, die gebruikmaken van drieënveertig leaseauto's. Daarnaast worden er zo'n driehonderd zzp'ers regelmatig ingehuurd voor tal van klussen.

Een paar ramen en een statige blauwe deur, dat is de façade van het kantoor, die niets dan deftige tuttigheid doet vermoeden. Erachter schuilen tamelijk anonieme werkruimten, en één die er meteen bovenuit schiet: de weelderig versierde 'blauwe kamer', waar de belangrijke vergaderingen worden gehouden. In de grootste ruimte huist de promotieafdeling, dertien man sterk, die de banden met de echte wereld onderhoudt. De mensen achter de computers zijn veelal jong, de meesten dragen sneakers en spijkerbroeken. Ze zien er niet uit alsof ze het voorbije weekend wilde, drugsovergoten nachten met popsterren hebben beleefd, en hoogstwaarschijnlijk is dat ook niet zo. Een van de senior marketing & communicatiemanagers is deze morgen foto's op Facebook aan het posten van de laatste editie van Symphonica in Rosso, die gisteravond is begonnen. 'Dat vinden de mensen die er geweest zijn leuk. Kunnen ze even nagenieten.'

Achter dit gedeelte ligt een grote tuin annex binnenplaats, die leidt naar een eigen parkeerplaats – luxe voor de binnenstad van Delft – en nog een groot pand. Daar residenten de boekers, de mensen die via agenten bands en artiesten contracteren om concerten in Nederland te geven. 'Het zijn ongeschreven *afdelinkies*,' zegt Gideon Karting terwijl hij rondleidt. Aan de namen op de postbakjes – 'dancehol', 'alto's', 'rockhok' – valt af te lezen dat de boekers grofweg zijn ingedeeld naar muziekgenre – iets wat niet noodzakelijkerwijs overeenkomt met hun muzieksmaak.

Wat ze met elkaar gemeen hebben is het 'Mojo-dna', al kan niemand precies uitleggen wat dat is. Waar het mee te maken heeft, is dat je als boeker je plaats moet kennen. Een boeker praat niet met een band, overlegt doorgaans ook niet met het management van de band. Een boeker dealt met een agent, die ervoor moet zorgen dat de band in kwestie bij een zo groot mogelijk, of dan toch het juiste, publiek terechtkomt.

