



BERRY VISSER OPRICHTER VAN MOJO

Het is moeilijk voor te stellen dat ook een gigantisch bedrijf als Mojo Concerts ooit vanuit het niets is ontstaan. Dat het bedrijf dat honderdduizenden concertkaartjes per jaar verkoopt, is gestart door een langharige jongen met een brilletje waar maar één poot aan zat, die het wel wat leek om zijn favoriete bands in Nederland te laten optreden. Geen businessplan of music-managementopleiding, maar gewoon met de boot naar Londen en kijken of je bands kunt overhalen naar Nederland te komen. Zo boekte Berry Visser zijn eerste shows. Dat geeft de aanstormende concertorganisator moed. Alleen ziet Berry Visser het zelf somberder in: "Ik heb de tijd gehad om alles rustig uit te vinden en te leren. Tegenwoordig is het allemaal anders en de belangen zijn meteen zo groot. Ik heb de kans gekregen mee te groeien met de muziekindustrie. Als ik nu een nieuwkomer was, zou ik het, denk ik, niet aandurven." Een monoloog van de oprichter van Mojo. tekst Jasja Zuidmeer & Minke Weeda

"Ik was een hippie, had geen geld en wist nergens wat van"

“

Ik was student aan de sociale academie in Delft en had de taak op me genomen om elke week in de sociëteit het cabaret te regelen. We kregen van de gemeente Delft 100 gulden subsidie om elke zondag iets te doen. Soms ging het heel goed en met artiesten als Gerard Cox en Martine Bijl zat de tent stampvol. Veel vaker liep het minder. Het tragisch dieptepunt was een Chileense mimegroep met één betalende bezoeker. Met 100 gulden kun je nou eenmaal niet veel doen, dus om wat meer inkomsten te genereren, ben ik op zaterdagavond een discotheek begonnen: Polly Magoo. Het was de eerste in Delft en binnen twee weken liep het storm. Het geld dat binnenkwam, werd meteen weer in de zondagmiddagprogramma's gestopt. Ik trad ook zelf samen met anderen op onder de naam Cabaret Mojo. Toen ik concerten ging organiseren, is die naam gebleven.

Dat organiseren van concerten was niet zo heel ingewikkeld. Op de achterkant van een bierviltje berekende je wat de kosten zouden zijn en hoeveel kaarten er verkocht moesten worden. Via via was ik aan een adres van een agent in Londen gekomen en ik ben met de boot naar Engeland gegaan. Daar heb ik Traffic en Spooky Tooth geregeld voor een dubbelconcert dat ik wilde organiseren in de grote zaal van het Concertgebouw, dus ik heb daar gewoon eens aangebeld. De directeur luisterde naar mijn plannen en zei direct nee. En gelijk had hij natuurlijk. Ik was een hippie, had geen geld en wist nergens wat van. Toch ben ik vol blijven houden en uiteindelijk mocht ik dan een keer de kleine zaal afhuren voor een concert van Judy Felix. Uiteindelijk heb ik toch een keer die grote zaal weten te huren voor Soft Machine en Jethro Tull. Dat werd gelukkig een succes met 2.000 man in de zaal en zo begon het een beetje te lopen. Niet dat ik er geld mee verdiende. Het kleine beetje dat soms overbleef, stak ik weer in een volgend concert.

KRALINGEN

In het leven hangt veel af van kleine toevalligheden. In 1969 vond in Amerika het festival Woodstock plaats en het leek me wel wat om zoiets in Nederland te organiseren. Ik regelde natuurlijk al shows voor buitenlandse bands, dus ik had genoeg contacten om alvast een programma te gaan samenstellen. Ik had van zo'n beetje alle bands toezeggingen dat ze zouden komen spelen, de line-up was al zo goed als compleet, alleen had ik nog geen terrein. Een klein detail. Ik had half Nederland afgezocht, maar nergens was iets dat mij geschikt leek om er een groot popfestival te houden. Op een dag klopte Georges Knap bij me op de deur. Ook hij liep met het plan rond om een festival als Woodstock te organiseren, maar hij had geen bands. Wel een locatie. Hij reed me naar het Kralingse Bos in Rotterdam en ik wist meteen: dit is het. Geld hadden we natuurlijk allebei niet en in de muziekwereld is er één gouden regel: wat er ook gebeurt, betaal je artiesten altijd. Doe je dat niet, dan ben je meteen persona non grata en kun je 't verder vergeten. Er moest dus geld komen om in elk geval de bands tijdens het festival uit te kunnen betalen. Alle andere kosten zouden we later wel afrekenen met het geld dat via de kaartverkoop binnen zou komen.

Georges had een geweldige contact bij Coca Cola en hij kreeg het daar voor elkaar dat zij de gages van de bands zouden voorschieten. Naarmate de voorbereidingen vorderden, ging het budget voor de bands steeds verder omhoog. Maar ja, bij Coca Cola hadden ze al beloofd te betalen, dus ze konden niet meer terug. >>

“Niks is alleen maar leuk”

“Van de 50 procent aandelen heb ik de helft weggegeven. Weggegeven ja, is dat zo raar?”

Je zou kunnen zeggen dat we de contactpersoon van Georges bij Coca Cola lelijk voor het blok hebben gezet. Zelf zie ik het anders. Ik vind het een mooi voorbeeld van iemand die zijn nek durft uit te steken. Uiteindelijk heeft de dapperheid van die man bijgedragen aan een legendarische gebeurtenis. Dat moet voor hem toch leuk zijn? Achteraf zie ik het wel als een legendarische gebeurtenis ja, maar tijdens het festival had ik alleen maar stress. Het enige moment dat ik echt heb genoten, was tijdens The Byrds. Dat was in die tijd mijn absolute favoriete band.

Toen Roger McGuinn begon te zingen, was het zachtjes aan het motregen in het park. Ik keek vanaf het podium naar al die mensen en even was het helemaal goed. Een magisch moment. Meteen daarna was er weer stress. Bewakers die mensen over de hekken hielpen klimmen zodat ze gratis naar binnen konden, kassabediendes die het binnenkomende geld zo in hun eigen zak staken... Met gezond verstand kun je een heel eind komen als je een festival organiseert, maar je kunt er niet alle problemen mee voorkomen.

Er zijn zat dingen die ik me slecht of helemaal niet meer herinner. Er worden nu twee films over Kralingen gemaakt. Anders moet je die films straks maar bekijken of het een beetje klopt zoals ik het nu vertel. Leon Ramakers, mijn toekomstige zakenpartner, deed toen het transport van de artiesten. Ook weer zo'n toevallige samenloop van omstandigheden.

ZAKELIJK

Financieel ging het allemaal vrij moeizaam na Kralingen. We hadden het festival vanuit een aparte stichting georganiseerd, dus ik kon gewoon doorgaan met het boeken van concerten via Mojo, maar op een gegeven moment werd er ook beslag gelegd op de recette van een concert. Nee, dat is niet heel erg prettig, maar dan moet je juist doorzetten. Uiteindelijk werd het allemaal min of meer opgelost en ging ik samen met Leon artiesten naar Nederland halen. Eerlijk gezegd weet ik niet eens meer hoe we dat in een tijd zonder ticketmaster en internet allemaal regelden met de kaartverkoop en dergelijke. Geen idee. Dat werd gedaan door andere mensen, ik hield me bezig met nieuwe dingen bedenken.

De zakelijke ontwikkeling van Mojo is grotendeels Leons verdienste. Hij wordt zelfs alom gezien als een van de beste promotors wereldwijd en is echt heel erg goed in zijn vak. Natuurlijk heb ik zelf ook geleerd zakelijk te zijn. Begin jaren 70 heb ik de eerste editie van muziekkrant Oor gefinancierd. Niet dat ik geld had, maar Nederland kon een blad als Oor goed gebruiken. Ik betaalde sommige rekeningen gewoon even iets later en

maakte zo wat geld vrij. Als tegenprestatie had ik bedongen dat Mojo voor de rest van het bestaan van het blad gratis mocht adverteren op de achterpagina. Dat is achteraf zakelijk gezien best een voordelige deal ja. Zo voordelig dat Oor er na een paar jaar graag vanaf wilde en volgens mij hebben ze me toen afgekocht. Ik ben nou ook weer niet zo zakelijk dat ik dat nog precies weet.

VERSCIJNSELEN

Begin jaren 80 hadden we een nieuw festival bedacht: Pandora's Music Box. Het zou gewoon een new wave festival worden met heel veel bands in de Rotterdamse Doelen. Eigenlijk vond ik “alleen maar bands” wat saai en in twee weken tijd heb ik samen met Michel Waisvisz een groot aantal verschijnselen bedacht om de bezoeker te verrassen. Er stond een meisje in bikini in een bak van plexiglas gevuld met limonade waar de festivalganger zelf een bekertje uit kon scheppen, er werden eens in het uur vluchtijden omgeroepen alsof je in de vertrekhal van een vliegveld stond, allemaal vervreemdende verschijnselen die het festival uniek maakten. We hadden zelfs staaldraad omwikkeld met in benzine gedrenkte doeken langs de voorzijde van de Doelen gespannen. Daar ging 's avonds, toen iedereen binnen was de fik in, zodat het leek alsof het gebouw in brand stond. In die tijd was zoiets nog helemaal nieuw. Nergens ter wereld werd dat gedaan en je had nog geen club als de Roxy waar dat soort verschijnselen op een gegeven moment heel gebruikelijk werden.

AANDELEN

Dat waren de dingen waar ik heel veel plezier in had, maar het zakelijke gedeelte van Mojo ging me steeds minder interesseren. We hadden inmiddels 20 of 30 man in dienst, maar mijn hart ging meer uit naar zelf muziek maken. Ik vond dat als ik minder wilde werken, ik me langzaam moest gaan terugtrekken uit de organisatie. Van de 50 procent aandelen die ik in Mojo had, heb ik toen de helft weggegeven aan de belangrijkste personeelsleden. Weggegeven ja, is dat

zo raar? Ik besteedde minder tijd aan Mojo en ik had nog steeds 25 procent van de aandelen, dat leek me wel genoeg. Uiteindelijk heb ik begin jaren 90 die laatste 25 procent verkocht. Tegenwoordig winnen mensen belachelijk hoge prijzen in de loterij. Vroeger was het nog wat redelijker allemaal. Ik heb voor die aandelen gekregen wat je vroeger in de loterij kon winnen. En dat was voldoende. Ik heb met de verkoop van die aandelen veel vrijheid en tijd gekocht. Ik kan doen wat ik het liefste doe: dingen creëren, piano spelen, theater maken, mijn creativiteit benutten. Natuurlijk is dat niet alléén maar leuk. Niks is alleen maar leuk. De belangrijkste les die ik in alle jaren heb geleerd is dat je ook te inhalig kunt zijn. Dat geldt niet alleen voor de muziekindustrie, maar voor alles. Iedereen wil steeds meer en meer. Het is ook wel een keer genoeg.”

