

Joost den Draaijer oftewel Willem van Kooten maakte Veronica groot. Introduceerde de Top 40. Was betrokken bij nieuwe opnamestudio's. Bedacht de term *palingsound*. Maakte de eerste muziektelevisie. Stond aan de wieg van Radio Noordzee, Hilversum 3, de FM, kabelradio en de grote vier Nederlandse pophits *Venus*, *Radar love*, *Stars on 45* en *Rock me Amadeus*.

Waar ik ook kwam voor dit boek, overal viel jouw naam. Steeds zat je in het epicentrum van waar het in de Nederlandse muziekindustrie gebeurde.

Dat is waar. Er was sprake van Genesis, er was niks. De radio was woest en ledig. Ik studeerde Nederlandse taal- en letterkunde. Ik had geld nodig, en daarom zocht ik een baantje. Ik vond radio leuk - ik had in mijn gymnasiumtijd al bij de NCRV gewerkt. En ik was hoofdredacteur van de schoolkrant geweest op het lyceum. Zo kwam ik bij Veronica terecht.

Hoe komt het dat jij altijd in het oog van de orkaan zat?

Ik was de orkaan. Ik heb de orkaan geïnitieerd. Er was toch niks? Ik zeg altijd: met Veronica en de pil is Nederland pas echt de twintigste eeuw ingegaan. De pil kwam in '63, en voordat Veronica in bloei stond was het ook '63.

Je hebt boven de legendarische Soundpush-studio gewoond, ontdekte ik.

Tijdens mijn eerste huwelijk, ja. Ik had tegen mijn baas gezegd: we moeten jingles gaan maken voor Veronica. Toen kwam dat pand vrij.

Wat zag je in Amerika?

Dat was een paradijs voor commerciële radio. Ge-wel-dig. De hitparade, horizontale programmering, personality radio - allemaal gezien daar. En ik zag hoe populair T-shirts met opdruk waren. Kwam goed uit, want de broers Verweij zaten in de textiel. Sloeg ook aan. Ik ben ieder jaar teruggegaan. Daar zag ik hoe het moest. Wij liepen achter. De politiek hier hield alles tegen.

Er doet een verhaal de ronde dat je ooit de single *That Day* van *The Golden Earring* op voorhand al hoog in de hitparade zette, terwijl de plaat nog helemaal niet verkrijgbaar was in de winkels. Door een storing in de fabriek met de persen zou de uitlevering vertraging hebben opgelopen.

Onzin. Een fabeltje. De Top 40 is NOOIT natte vingerwerk geweest. Ik heb ruim een half jaar besteed aan de voorbereidingen en we gingen meteen professioneel van start. Het systeem dat ik bedacht had, is heel lang onveranderd in gebruik geweest.

Jij maakte van Veronica een hitstation.

Hits uit Amerika lieten we meteen overkomen, via een eigen service. Wij waren de eerste die The Beach Boys draaiden in Europa bijvoorbeeld. Die The Beatles sponsorden toen ze naar Nederland kwamen. En die Stevie Wonder interviewden. Vergis je niet wat een impact dat had.

Veronica draaide ook veel nationaal product.

Als radioman heb je een verantwoordelijkheid ten opzichte van je eigen regio en taalgebied, vind ik. Toen de beatscene opkwam, eerst in Engeland en vrijwel meteen ook in Nederland, steunde Veronica al die Haagse bandjes die met een plaat kwamen. En Volendam heb ik ook altijd gesteund. De palingsound, die term heb ik zelf nog verzonnen. The Cats heb ik helpen groot maken. Had ik zakelijk niets mee te ma-

ken, maar ik was er wel bij betrokken. Overigens werkt zoiets ook positief voor een radiostation, dat moet je niet onderschatten. Als je als Veronica een nieuw bandje uit Den Haag of Delft draait, dan *spricht sich das razendsnel herum*. Gevolg: positieve mond-tot-mondreclame voor Veronica, meer luisteraars. Zo werd Veronica tegelijk groot met de Nederlandse artiesten en bands die we draaiden.

Vertel 's over je muziekbladen.

Ik heb er met een vriendje, Casper Koelman, drie gehad: *Hitwezen*, *Teenbeat* en tenslotte *Kink*. *Hitwezen* was de Nederlandse *Melody Maker*, die verscheen om de veertien dagen. Het was de bedoeling dat dat een weekblad zou worden, maar dat is er nooit van gekomen. De bestaande muziekbladen *Muziek Expres*, *Muziek Parade* en *Tuney Tunes* waren maandbladen. Die waren al gedateerd op het moment dat ze uitkwamen. Maar ik ben er niet rijk van geworden, hoor. We zijn er al gauw weer mee gestopt.

En dan was je ook nog tekstschrijver.

Nou, ik was eigenlijk meer A&R-man. Ik had ideeën voor covers zoals *Je bent nog niet gelukkig met een mooie vrouw* van Max Woiski jr., waarvoor ik dan gelijk de tekst schreef.

De hit *Glaasje op laat je rijden van the late great Sjakie Schram* staat ook op jouw naam.

Er was een Veilig Verkeer-campagne op tv begonnen die zo heette. Ik had muziekkuitgever, componist en producer Joop Portengen aan de lijn over iets anders, en zei tegen hem: 'Joop, we moeten daarvan een liedje en een plaat maken.' Het refrein maakten we aan de telefoon. Sjakie Schram zong het bij Willem Duys en het werd goud.

Je hebt je ontwikkeld als zakenman.

Ik was niet van plan om mijn hele leven disc-

jockey te blijven. Het was een aardig tijdverdrijf, maar niet mijn roeping. Waar dat zakendoen vandaan komt bij mij? Geen idee. Ik kom uit een familie van dominees en leraren. Ik ben arm opgevoed, de oudste van acht kinderen. Zoals iedereen in Nederland straatarm opgroeide na de oorlog. Iedere cent telde. Dat vormt je ook. Toen ik twaalf was, werkte ik al voor de bakker, de visboer en de apotheek. Geld is onafhankelijkheid, dat had ik al heel jong in de gaten.

Je richtte je platenlabel *Red Bullet* uiteindelijk met hulp van de mensen van

Philips op. Maar eerst heb je geprobeerd met *Ger Oord van Bovema/Negram* samen te werken.

Ik kende Cees de Man goed. Hij werkte als labelchef/publiciteitsman/producer bij Negram en was prettig gestoord. We maakten samen een plaat met Jan Cremer. Ik vond dat er een label nodig was om gericht aan Hollandse bandjes te gaan werken en dat vond hij ook. Ik ging met Oord praten en die zou de contracten laten opmaken. Het label noemden we Havoc, eerste act die we tekenden waren The Motions. Dat was eind 1964, begin 1965. Maar Oord



‘vergat’ de afspraken te bevestigen en ik heb mijn bemoeienis met het label al snel gestaakt.

In interviews noem je jezelf in die beginjaren ‘enorm naïef’.

Ik was als student Nederlandse taal-en letterkunde te Amsterdam een echte alfa. Ik vond radio geweldig, zeker in de vorm zoals ik die kon beoefenen bij Veronica. Een zakenman was ik totaal niet, ik dacht toen nog dat ‘ja’ ja was. Ik was naïef, ja.

Er is wel altijd een klik geweest met de mensen van Philips?

Ik vond het nette mensen. Ik had Ger Oord



en anderen meegemaakt, die hielden zich niet aan de afspraken. Onderhandelen met Philips was moeizaam, omdat ze moesten wennen aan mijn gedachten. Zij wilden dat Red Bullet zich puur op het produceren ging richten.

Dat platenlabel Red Bullet heb je niet alleen met steun van Philips, maar ook met Freddy Haayen als compagnon opgezet. Waarom?

Freddy en ik waren goede vrienden. Zakelijk vulden we elkaar aan. Ik vond Freddy een geniale producer. Je staat er van te kijken wat hij allemaal geproduceerd heeft. Ons plan was Nederlandse bandjes wereldberoemd te maken. Je moet een droom hebben als je zoiets begint. Wij zagen de mogelijkheden, want de bandjes werden beter. The Motions, The Shoes, The Golden Earrings waren er allemaal al.

Jullie deelden een liefde voor The Golden Earrings.

The Golden Earrings bleken het meest stabiel, ijverig en talentvol. En ze hadden meteen al een grote fanbase.

Jullie geloofden in de kwaliteit van de Nederlandse popmuziek.

Dat moest zich toen nog ontwikkelen. Toen wij begonnen was a) de Golden Earrings zelf er nog niet klaar voor en hadden we b) de juiste studio-faciliteiten niet in Nederland. Het is niet als met schaatsen. Toen wij kunstijsbanen aanlegden, kregen we Ard Schenk, Kees Verkerk en de rest tot aan de dag van vandaag. Daarvoor was het vijf winters niks. Dus je moet faciliteren, zorgen voor infrastructuur.

Wat voor bedrijf was Red Bullet bij de oprichting?

De muziekkuitgeverij was de basis van het bedrijf. Daarom heb ik tijdens die onderhandelingen met de mensen van Philips net zo lang

zitten zeuren totdat ze een muziekkuitgeverij toestonden. Tegenwoordig stopt niemand meer geld in een bandje als ze niet alle rechten hebben. Wat nu het 360 graden-model is, dat voelde ik toen instinctief al aan. Management, optreden, boekingen, platen met alle bijbehorende rechten. Dat moet je allemaal in één hand hebben om goed te kunnen dealen.

Haayen ging al snel terug naar Polydor Nederland.

Net zoals ik mijn hele leven lang geen dj wilde blijven, wilde Freddy meer dan produceren. Hij streefde een internationale carrière in de platenwereld na. Freddy was een hele creatieve, flamboyante man. Hij viel op en werd eerst directeur van Polydor Nederland, daarna van Polydor Engeland en later van Polydor Inc. in New York. Mooie carrière als je die ambieert. En vergis je niet: zonder zijn gekte en doorzettingsvermogen was The Golden Earring nooit in de USA tot wasdom gekomen.

Je ging alleen verder met Red Bullet. Veranderde dat iets?

Ik ben in eerste instantie muziekkuitgever. Dat is ander volk dan platenmannen. Freddy was een typische platenman. Dat zijn de mannen van de bluf en het grote geld. Muziek uitgeven is daarmee vergeleken centenhandel, en zo zijn de muziekkuitgevers dus ook. Ik was in feite de eerste muziekkuitgever die platen maakte om zijn songs en artiesten beter te kunnen exploiteren.

Op de internationale muziekbeurs Midem in Cannes werden veel deals gemaakt.

Toen wel. De eerste was geloof ik in 1966. Ik denk dat ik de enige Nederlander ben die ze allemaal heeft meegemaakt tot nu toe. Het loopt nu op z'n einde, maar die beurs was destijds echt belangrijk.

Als muziekkuitgever staat of valt alles met je contacten in het buitenland, toch?

Succes in Nederland is een prima begin. Wij zijn altijd een key market geweest, waar naar gekeken wordt. The Bee Gees, Donna Summer, Dire Straits; allemaal acts die via Nederland zijn

In hoeverre raakte dat jou als muziekkuitgever? Platenman Evert Wilbrink zegt in zijn memoires dat je vanaf toen in de ‘no more mr. Nice Guy’-modus zou zijn gaan opereren.

Dat van dat faillissement was jammer, maar de schade voor mij bleef beperkt. Venus was wél

‘Ons plan was Nederlandse bandjes wereldberoemd te maken’

doorgebroken. Maar ik wist van het begin af aan ook dat Nederland een te kleine thuismarkt was om echt iets te betekenen. Daarom had ik bij Philips bedongen: jullie hebben in Holland alle rechten exclusief, maar buiten Nederland moet ik mijn gang kunnen gaan.

De Nederlandse markt als the gateway to Europe, noemt men dat in platenland.
Van de wereld in feite dus.

Hoe bouw je die buitenlandse contacten op?

Telex hadden we al, maar verder niets. Je belde je de hele dag suf, de hele wereld over. Lullen. Plaatjes opsturen. Reizen. Mensen meldden zich, ik ontmoette ze op de Midem, ze kwamen naar Holland. Veronica trok ook wel de aandacht, natuurlijk. Neem alleen maar de Top 40. Als je achteraf gaat kijken heeft het allemaal zijn functie gehad. Ik heb alleen geduwd waar het bewoog.

Heel veel geld uit het buitenland komt niet door, als je even niet oplet.

Dat is het wilde westen. Vroeger was dat helemaal zo.

Toen Venus van Shocking Blue op nummer 1 in Amerika kwam, ging prompt hun Amerikaanse platenmaatschappij Colossus Records failliet.

mooi nr. 1 in de USA geweest, waarmee onze droom was uitgekomen om Hollandse bands in de hele wereld te laten doorbreken. Ik draag Jerry Ross, de baas en eigenaar van Colossus, nog steeds een goed hart toe. Door die nummer 1-notering in Amerika haalde Venus in de rest van de wereld ook de eerste plaats.

Jij werd naast platenbaas en muziekbaas in de tussentijd ook nog dj bij Hilversum 3. Schuilde daar niet een soort van dubbele petten-conflict in? Je draaide platen waar je zelf belang bij had.

Let op - ik ben gevraagd, hè? Ik ging weg bij Veronica, al snel daarna belde Han Reiziger van de VPRO. Toen had ik Red Bullet al, ik was muziekkuitgever, noem maar op. Ik had een druk leven, een eigen zaak en radio maken was m'n hobby. Hij belde mij, ik hem niet. Of ik hem wilde helpen met een probleem in de programmering van Hilversum 3, want er was twee uur over op donderdag. Niemand in Hilversum zag wat in FM. Alles wat nieuw was, vonden ze daar sowieso lastig. Maar ik wist uit het buitenland al dat FM de toekomst was. Veel betere geluidskwaliteit. Later kwam Joost mag niet eten, elke dag om 18.00 uur, dat was een prima tijdstip voor na m'n werk.

En stereo ook.

Ja. Hoewel ik echte ouderwetse popplaten nog altijd het liefste hoor op de middengolf. In mono dus. Geweldig! Diep in mijn hart ben ik natuurlijk een monofiel.

Die omroepsalarissen lagen ook niet hoog natuurlijk.

Ik kreeg honderd gulden per uur! Ik heb altijd geroepen: ik ben vanaf een ton te koop. Er is alleen nooit iemand met een ton gekomen.

Heb je ooit geld aangenomen in ruil voor airplay?

Nee.

Gebeurde dat op andere plekken wel?

Ja. Zeg ik niks over verder.

Sommige artiesten waar je veel succes mee hebt gehad, lopen met je weg. Andere klagen dat je ze niet eerlijk zou hebben behandeld. Wat doet dat met je?

Ik haal er mijn schouders over op. Er is één wet in het muziekvak, namelijk dat je vroeg of laat te maken krijgt met klagende artiesten. Neem nou Bolland & Bolland. Met de ene broer heb ik al jaren problemen, met de andere helemaal niet. Dat is toch vreemd?

Maar je bent wel zakenman, dacht ik. Je wilt verdienen.

Ik besteed tijd en geld aan iemand. Zij willen beroemd worden, maar ik heb een kantoor, een bedrijf dat ik draaiende moet houden. Denk je dat Unilever niet aan Blue Band en jou wil verdienen? Als je succes hebt in dit land, dan ben je bij voorbaat verdacht. Ik heb verschrikkelijk veel geld in Nederlandse acts gestopt, godzijdank is dat meestal goed afgelopen. Maar er is er ook een aantal mislukt. Hoor je nooit meer iemand over. Ik heb mijn zaken altijd netjes gedaan.

Kun je in een paar zinnen toelichten waarom je in 1978 bij Hilversum 3 weg moest of ging?

Ik moest niet weg, ik wilde weg. Ten eerste was ik acht, negen jaar achter elkaar iedere dag live op de radio geweest om de FM groot te maken. Ik had het sowieso al druk genoeg en was nog getrouwd ook en vader van vier kinderen. Een ander ging na zijn werk naar het café, ik naar de radio. Ten tweede gingen er stemmen op om programmeurs aan te stellen, die de platenkeuze van dj's gingen vaststellen en bepalen. Prima, want de meeste dj's hadden en hebben geen verstand van hits - de meeste programmeurs ook niet overigens en panels al helemaal niet - maar voor mij was dat het einde van m'n interesse. Ik ging me daarna echt full time aan Red Bullet en mijn muziekuitgeverij wijden. Met succes overigens, want eind 1980 kwam *Stars on 45*, het grootste Nederlandse verkoopsucces ooit.

Inmiddels was je ook eigenaar van platenmaatschappij CNR en ben je veel in Nederlandstalige muziek gaan investeren.

Ik ben altijd supporter geweest van Hollands populair en heb veel talent ontdekt en geholpen: Vader Abraham, Dimitri van Toren, Tol Hansse, Het Goede Doel, Koos Alberts, Jeroen van der Boom, Wolter Kroes.

In de jaren '80 werden videoclippen heel erg belangrijk.

De eerste van Nederland maakte ik al in de jaren '60. *Sound of the screaming day* met Bob Rooyens. Bob was een vriendje van mij, die vond dat ik tv-ster moest worden. Toen heb ik met hem nog een tijdje het programma *Moef Ga-Ga* gemaakt op de Nederlandse televisie. Maar tv was niets voor mij. Radio maak je in principe in je eentje, ter plekke. Televisie is

een dag werk, alles vijf keer over doen en twintig mensen om je heen waar je afhankelijk van bent.

Je had een soort droom: vrije radio, naar Amerikaans voorbeeld. Is het geworden wat je ervan verwachtte?

De overheid heeft een verkeerde en vergeefse strijd gestreden door alles tegen te houden en liefst onmogelijk te maken. Veronica op zee, TV 10, Cable 1, Sport 7. Ondanks de overheid hebben we in dit land toch een bloeiende, wereldwijd succesvolle media-industrie gekregen. Helaas zijn door dat gekonkel en ge-amateur wel alle commerciële zenders in buitenlandse handen. Was onnodig geweest, als het beleid zakelijk en verstandig was geweest.

Hou je van format radio?

Ik ben geen liefhebber, allerm minst. Wat we met Veronica maakten, kun je ook geen format radio noemen. Het gaat erom dat het geen puinhoop is.

Talent sneuvelt door het format-denken.

Bij artiesten begint en eindigt alles met ambitie. The Golden Earring bijvoorbeeld had dat extreem. Ik vroeg altijd aan rockbandjes: jullie willen beroemd worden, toch? Als ze dan 'nee, dat hoeft niet' antwoordden, dan hoefde ik ze niet. Ik heb zelf altijd geïnvesteerd in alles wat een hit kon worden. Dat kon net zo goed hard rock, disco als dance zijn.

Je zoon Eelko heeft een eigen succesvol dancebedrijf.

Hij heeft het vak hier geleerd. Ik ben trots op hem. Hij doet heel veel met social media, dat heeft hij goed gezien. Dance is *mainstream* popmuziek aan het worden. Ik hoor nu ineens allerlei zogenaamde dance-platen die ik leuk vind. Vooral als er oude songs in gerecycled worden!

Hoe zie jij de toekomst van de Nederlandse muziekindustrie?

Ik heb de gouden eeuw der Nederlandse muziek meegemaakt. Maar de panelen zijn verschoven in het vak. De grote bron van inkomsten ligt nu bij liveoptredens. Als je succes hebt tenminste. Maar hoe krijg je succes? Nog steeds door plaatopnamen te maken.



1878-1939

achttienhonderdachtenzeventig tot negentienhonderdneuenendertig



OPKOMST

Wafelkramen, schiettenten en schommels.
De eerste fonograaf komt
Nederland binnen als kermisattractie.
En kermis eromheen zal het altijd blijven.