

# **Identiteit en Erkenning**

**Een onderzoek naar de carrièreontwikkeling van  
jonge popmuzikanten**

**Toine van der Lingen**

**Studentnummer: 3672980**

**Begeleider: Kees Vuyk**

**Opleiding: MA Kunstbeleid- en Management**

**Universiteit Utrecht**

## Samenvatting

In deze scriptie wordt antwoord gezocht op de vraag: "Welke rol spelen de door Arjo Klamer beschreven 'Oikos' en 'Sociale Sfeer' in de ontwikkeling van de carrière van popmuzikanten?" In het artikel 'Cultural Entrepreneurship' (2011) onderscheidt econoom Arjo Klamer de cultureel ondernemer van de normale ondernemer; de cultureel ondernemer genereert naast economische waarde ook nog culturele waarde. Deze waarden genereert de cultureel ondernemer in vier verschillende sferen: de markt, de overheid, de Sociale Sfeer en de Oikos. Met de Sociale Sfeer bedoelt Klamer een sfeer van gelijkgestemden en collega's, oftewel een zogenaamde *scene*. Met de Oikos bedoelt Klamer de sfeer van de familie en vrienden, oftewel de thuishaard. Klamer is duidelijk over de manier waarop een cultureel ondernemer waarden genereert in de sferen van de markt en de overheid: de cultureel ondernemer verkoopt kunst op de markt en krijgt subsidie van de overheid, mits het culturele product aan de voorwaarden van de markt en de overheid voldoet. Over hoe de cultureel ondernemer waarden genereert in de Oikos en de Sociale Sfeer is Klamer minder duidelijk. Daarom wordt er in deze scriptie onderzoek gedaan naar deze twee sferen. De hoofdvraag zal beantwoord worden aan de hand van literatuuronderzoek waarin wordt gezocht naar de invloed van de sociale sfeer en de oikos op de ontwikkeling van de carrière van een muzikant, en een empirisch onderzoek waarin zes beginnend muzikanten worden geïnterviewd. Deze muzikanten zijn gevonden via de sneeuwbalmethode. In de interviews wordt gevraagd naar wat zij als culturele waarden zien en naar de rol die de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* gespeeld hebben in hun carrière tot nu toe.

Er valt te concluderen dat er twee culturele waarden van belang zijn: de muzikant wil zijn identiteit uitdrukken met zijn muziek én heeft erkenning nodig van zijn publiek; de muzikant wil een connectie opbouwen met het publiek. In het realiseren van deze twee culturele waarden speelt de *Oikos* een tweeledige rol: de ouders leggen een basis voor muzikale interesse en laten hun kinderen hun gang gaan als ze muziek willen spelen. Ze spelen echter zelden een actieve rol in de carrière ontwikkeling. Vrienden erkennen en beïnvloeden het werk van de muzikant wél en stimuleren hem of haar om verder te gaan. De Sociale Sfeer fungeert vervolgens voornamelijk als springplank voor een verdere carrière, maar alleen als de muzikant genoeg investeert in de Sociale Sfeer. Als de muzikant hard werkt, zich muzikaal blijft ontwikkelen en veel moeite stopt in het ontwikkelen van een netwerk, levert de Sociale Sfeer een muzikant veel werk op. De Sociale Sfeer kan in die zin een sneeuwbaaleffect teweeg brengen: hoe meer erkenning de muzikant krijgt, hoe meer mensen de muziek horen.

## **Voorwoord**

In 2015 liep ik stage bij de manager van een grote band uit Nederland. In eerste instantie mocht ik daar aan kleine klussen werken en assisteren bij de dagelijkse zaken, zoals het op orde houden van de agenda, het maken van timesheets, en het onderhouden van de social media. Gaandeweg raakte ik steeds meer geïnteresseerd in een specifiek aspect: het creëren van een merk achter de band. De band moest voor een bepaalde soort levensstijl gaan staan en daar kon ik bij gaan helpen.

Sindsdien ben ik geïnteresseerd geweest in de vraag: hoe ontwikkel je zoiets? Hoe ga je van een aantal vrienden die muziek maken, naar een band die staat voor een bepaalde stijl, de manier waarop je je kleedt, waarop je tegen het leven aan kijkt?

Uiteraard bleek dit een veel te ingewikkeld onderwerp en gelukkig heeft mijn begeleider Kees Vuyk mij genoeg geassisteerd in het vinden van een haalbare onderzoeksvraag over muzikanten. Daarom wil vooral meneer Vuyk bedanken, voor zijn geduld, altijd bruikbare kritiek, en vooral zijn vaardigheid om me weer optimistisch en gefocust te krijgen. Ik ken maar weinig mensen die dat kunnen.

Er staan nog een aantal mensen op mijn lijstje. Ik wil graag alle muzikanten bedanken. Niet alleen voor het feit dat ze wilden meewerken aan dit onderzoek, maar vooral omdat ik met hun allemaal zeer interessante, leerzame en ook gezellige gesprekken heb gevoerd. De gesprekken zelf maakten het monnikenwerk van het uittypen interviews waard.

Daarnaast wil ik David, Jora, Chiomara, Eva en Stevie bedanken. Ik prijs mezelf gelukkig dat ik jullie tijdens Kunstbeleid- en Management heb leren kennen en dat ik jullie mijn vrienden mag noemen.

## **Inhoudsopgave**

Inleiding	5
Methode	10
Theoretisch kader	12
De klassieke ondernemer versus de cultureel ondernemer	12
Culturele waarden	14
De waarden in de <i>Oikos</i> en de <i>Sociale Sfeer</i>	15
Culturele waarden en wederkerigheid in de Sociale Sfeer	17
Empirisch Onderzoek	20
Interview	21
De muzikanten	22
Resultaten	23
De culturele waarde van muziek	23
Hoe handelen muzikanten in de Sociale Sfeer?	26
De rol van de <i>Oikos</i>	29
<i>De familie</i>	29
<i>De Vrienden</i>	31
Conclusie	34
Discussie	36
Reflectie	37
Bronnen	39
Bijlage 1: interviews	42
Bijlage 2: kernthema's	81

## **Inleiding:**

“Paradigma’s veranderen” (Raad voor cultuur, 2011): de creatieve industrie, ook wel de culturele industrie genoemd (Berger, 2013) is zich al een lange tijd enorm aan het ontwikkelen (Dijkgraaf, 2010). Investeren in deze industrie is volgens veel beleidsmakers het antwoord op de vraag hoe ‘de Nederlandse economie zich in het post-industrialistische, globaliserende informatietijdperk staande moet houden (Berger, 2013).’

Het idee dat de creatieve industrie een boost kan geven aan de gehele economie van de maatschappij, heeft ervoor gezorgd dat het een prominente plek heeft gekregen in nieuwe economische orde (Coulson, 2012, 247). Het feit dat er in economisch opzicht veel wordt verwacht van de creatieve industrie, betekent dat er ook veel wordt verwacht van de mensen die er in werkzaam zijn, zoals kunstenaars. In Nederland bleek dit al uit de cultuurnota ‘Cultuur als confrontatie’ (1999) van voormalig staatssecretaris van Onderwijs Cultuur en Wetenschap Rick van der Ploeg, waarin wordt gepleit voor meer ondernemendheid in de cultuurindustrie. In de kamerbrief ‘Meer dan Kwaliteit...’ (2011) van voormalig staatssecretaris van OCW Halbe Zijlstra, werd het belang van ondernemen in de cultuurindustrie nog meer benadrukt. In deze brief wordt gesteld dat kunstenaars en culturele instellingen meer eigen inkomen moeten genereren en minder van staatssubsidies afhankelijk moeten worden (Zijlstra, 2011).

Deze veranderingen in de opvattingen over de creatieve sector hebben effect op het verloop van de carrières van mensen werkzaam in de creatieve sector. Popmuzikanten spelen in dit kader een interessante rol. Zijlstra stelt namelijk dat de popmuzieksector geen ondersteuning nodig heeft (2011, 19) en ook de Raad voor Cultuur neemt de popsector niet op in hun advies voor 2011 (Delsing, 2011). Hoewel popmuzikanten nog altijd (project)subsidies kunnen aanvragen via het Fonds Podiumkunsten, wordt van hen een hogere mate van ondernemerschap verwacht dan van bijvoorbeeld beeldend kunstenaars of theatergroepen (Zijlstra, 2011). Dit is niet verwonderlijk aangezien popmuzikanten van oudsher een ondernemingsgezinde instelling hebben en een groter publiek bereiken dan andere kunstvormen (Boomkens, 1999). In die zin lijkt er nu voor muzikanten dan ook niet veel veranderd te zijn.

Desalniettemin wordt opgemerkt dat muzikanten meer dan eerst meegaan in de maalstroom van ondernemerschap; ze moeten zich meer op de commerciële kant van hun vak richten en houden zo minder tijd over voor het maken van muziek (Coulson,

2012; Scott, 2012). Deze situatie heeft zijn weerslag op de vormgeving en het verloop van de carrière van muzikanten. Ze moeten strategischer en met minder middelen handelen en moeten creatiever, maar vooral ondernemender, worden in het binnenhalen van geld (Coulson, 2012; Scott, 2012, ).

De notie van ondernemerschap in de creatieve industrie heeft ook een plek gekregen in de wetenschap, namelijk onder de noemer 'cultureel ondernemerschap'. In 1982 introduceerde socioloog Paul DiMaggio het begrip *cultural entrepreneurship* in zijn artikel 'Cultural entrepreneurship in 19th century Boston'. In dit artikel bestudeert DiMaggio de zogenaamde culturele kapitalisten: elite kapitaalkrachtigen die hun vermogen investeerden in culturele instellingen zoals een symfonie orkest of museum.

"[Cultural capitalists] were capitalists in the sense that their wealth came from the management of industrial enterprises from which they extracted a profit, and cultural capitalists in that they invested some of these profits in the foundation and maintenance of distinctly cultural enterprises." (DiMaggio, 43)

Door deze investeringen bakenden zij hun culturele status af van de lagere klassen van de maatschappij (DiMaggio, 1982, 48). DiMaggio beschrijft de cultureel ondernemer duidelijk vanuit de institutionele kant.

Giep Hagoort, de cultureel econoom die cultureel ondernemerschap introduceerde in Nederlandse academische literatuur, beschreef de cultureel ondernemer ook vanuit de institutionele kant. Hagoort conceptualiseert in zijn boek *Cultureel Ondernemerschap: Een inleiding in kunstmanagement* (1992) de cultureel ondernemer als een manager. In 2007 stelt Hagoort in zijn oratie aan de Universiteit van Utrecht over zijn eigen boek:

"Het boek verschaft kennis over organisatievormen in de culturele sector en geeft aan dat ondernemerschap, in de zin van het benutten van nieuwe kansen en afstand nemen van subsidiegevers, een wenkend perspectief biedt. (2007, 17)"

Hij bespreekt vooral de nieuwe vorm van bedrijfsvoering in culturele instellingen.

Deze management visie werd opgepikt door Rick van der Ploeg in zijn cultuurnota 'Cultuur als Confrontatie' (1999). Hij zag cultureel ondernemerschap vooral als de taak van culturele instellingen om een nieuw publiek aan zich te binden en een plaats in de markt te veroveren (Van Der Ploeg, 1999, 3). Van Der Ploeg vroeg van

instellingen een open, actieve, publieksgerichte en ondernemende houding (1999, 12). Zowel Hagoort als Van Der Ploeg bespreken vooral een nieuwe vorm van bedrijfsvoering in culturele instellingen en gaan daarmee voorbij aan de ondernemende activiteiten van individuele kunstenaars.

In het artikel 'Cultural Entrepreneurship' (2011) gaat Arjo Klamer juist wel in op de cultureel ondernemer als individueel ondernemend kunstenaar. Volgens Klamer is de cultureel ondernemer waakzaam op mogelijkheden, creatief, gepassioneerd, overtuigend en moedig (155). Wat de cultureel ondernemer het meest onderscheidt van de klassieke ondernemer, is het feit dat de culturele ondernemer culturele waarden realiseert. Deze culturele waarden zijn voor de cultureel ondernemer van primair belang en economische waarden zijn van secundair belang (Klamer, 145, 155).

Deze culturele en economische waarden zijn volgens Klamer door de cultureel ondernemer te realiseren in vier verschillende sferen: de markt, de overheid, de Sociale Sfeer en de Oikos.

1. De Markt: de commerciële dimensie waar de cultureel ondernemer producten kan verkopen op basis van vraag en aanbod. De markt werkt volgens een duidelijk *quid pro quo* principe (Klamer, 2011, 87). Het dient echter slechts als instrument om aan financiële middelen te komen en is niet leidend voor het handelen van de cultureel ondernemer (Klamer, 2011, 155).
2. De Overheid: de dimensie voor financiële ondersteuning van de culturele onderneming door overheidsinstanties (Klamer, 2011, 86). De ondernemer moet voldoen aan de criteria van de overheid; alleen dan is de onderneming cultureel waardevol (Klamer, 2011, 155).
3. De Sociale Sfeer (Klamer, 2011, 90): de sfeer van de menselijke relaties met gelijkgestemden, oftewel collega's. Deze sfeer kan in het geval van dit onderzoek ook de *muziekscene* genoemd worden. De muziekscene is namelijk ook een sfeer waarin gelijkgestemden verkeren. Een scene is namelijk een 'groepering die zich kenmerkt door geheel eigen gedrags- en omgangsvormen en waarin een bepaald cultuurverschijnsel centraal staat'. (Prisma, 2009) Met muziekscene kan dus iedereen aangeduid worden die met de productie en consumptie van muziek te maken heeft: van muzikanten tot promotors. In de *Sociale Sfeer* draait het meer om wederkerigheid: '[...] ik doe wat voor jou en dan doe jij iets voor mij zonder

dat we het wanneer, het hoe en wat specificeren. Juist vanwege de ambiguïteit van de condities is een wederkerige relatie fundamenteel anders dan een transactie gebaseerd op het principe van *quid pro quo* [zoals in de markt]. (Klamer, 90)' In deze sfeer worden volgens Klamer ook de meeste culturele waarden van de kunsten gerealiseerd.

4. De Oikos: de dimensie van de directe sociale omgeving van familie en vrienden. In deze sfeer kan wederkerigheid een rol spelen, maar het draait eerder om onvoorwaardelijke afhankelijkheid en delen (Ibid.).

Uit de voorgaande alinea's valt te concluderen dat de sferen van de Markt en de Overheid leidend zijn binnen het academisch en politieke debat over de creatieve sector in Nederland. De overheid legt druk op de kunstenaars en culturele instellingen om meer ondernemend te worden en een plek in de markt in te nemen en de wetenschap reflecteert op dit fenomeen. Daar komt bij dat de sferen van de Markt en de Overheid verbonden zijn met elkaar. Als kunstenaars en instellingen meer ondernemend worden, komen ze meer in aanmerking voor subsidies (Zijlstra, 2011, 37; Bussemaker, 2015, 20). Ondernemerschap is uiteraard niet de enige voorwaarde - kwaliteit is volgens de politiek nog altijd het beginpunt (Zijlstra, 2011, 3)- maar de focus op ondernemerschap vanuit de politiek zorgt er voor, dat de markt en de overheid verbonden zijn. Alleen als kunstenaars waarden in de markt genereren, kunnen zij waarden via de overheid genereren.

Naar de vraag hoe cultureel ondernemers in Nederland economische en culturele waarden genereren in de laatste twee sferen, de *Sociale Sfeer* en de *Oikos*, is weinig tot geen onderzoek gedaan. In zowel beleidsstukken als beleidsadviezen van onder andere de commissie Dijkgraaf (Dijkgraaf, 2010) wordt niet gesproken over iets wat op de *Oikos* of *Sociale Sfeer* wijst. Gezien het feit dat de focus in het academische en politieke debat op de eerste twee sferen van Klamer ligt, is het moeilijk te concretiseren hoe cultureel ondernemers culturele en economische waarden generaliseren in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*. Dit is verwonderlijk aangezien Klamer de *Oikos* typeert als het absolute startpunt van de carrière van een muzikant.

In zijn boek 'In Hemelsnaam!' (2005) bespreekt Klamer de positieve en negatieve waarden die in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* een rol spelen, bijvoorbeeld verantwoordelijkheid, loyaliteit, onderdrukking en afhankelijkheid. Deze verschillende



waarden suggereren grote rollen voor de *Oikos* en maken het waard deze sferen te onderzoeken. De Sociale Sfeer kan gezien worden als een verlengstuk van de *Oikos* (Klamer, 73); De *Oikos* en de *Sociale Sfeer* hebben veel overlap qua belangrijke waarden (Klamer, 2005, 71, 76). Daarnaast bestaan zowel de *Oikos* als de *Sociale Sfeer* buiten de sferen van de Markt en de Overheid.

In deze scriptie wordt dieper ingegaan op de sferen van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* en de rol die ze spelen in de ontwikkeling van de carrière van jonge muzikanten. Voorts zal getracht worden antwoord te vinden op de hoofdvraag:

*“Welke rol spelen de door Arjo Klamer beschreven ‘Oikos’ en ‘Sociale Sfeer’ in de ontwikkeling van de carrière van popmuzikanten?”*

Het antwoord op deze vraag wordt onderzocht aan de hand van de volgende deelvragen:

1. Wat is een cultureel ondernemer en wat onderscheidt de cultureel ondernemer van de klassieke ondernemer?
2. Welke waarden spelen een rol in de door Arjo Klamer beschreven *Oikos* en *Sociale Sfeer*?
3. Welke rol spelen de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* in het realiseren van culturele en economische waarden voor muzikanten?

Het eerste gedeelte van het onderzoek bestaat uit literatuuronderzoek om twee kernbegrippen vast te kunnen stellen. Een vergelijkende analyse zal inzicht bieden in wat de klassieke ondernemer precies van de culturele ondernemer onderscheidt. Dit onderscheid is nodig om een heldere afbakening van de kernbegrippen ‘ondernemerschap’ en ‘cultureel ondernemerschap’ te geven. Daarna wordt een uiteenzetting gegeven van wat ‘culturele waarden’ zijn.

In het tweede gedeelte wordt dieper ingegaan op cultureel ondernemerschap volgens Arjo Klamer en de waarden die een rol spelen in de sferen van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*. Daarbij wordt het boek ‘In Hemelsnaam’ (2005) en de artikelen ‘Een cultureel economisch perspectief op cultureel ondernemerschap’ (2011) en ‘Kunstenaars als ondernemers’ (2011), alle van Arjo Klamer, gebruikt.

In het derde gedeelte wordt aandacht besteed aan cultureel ondernemerschap bij

beginnende muzikanten. Via een literatuuronderzoek naar ondernemerschap onder beginnende muzikanten wordt gekeken of auteurs indirect op cultureel ondernemerschap in de *Oikos* of de *Sociale Sfeer* zijn ingegaan. De gevonden resultaten zullen worden teruggekoppeld naar de theorie van Arjo Klamer over cultureel ondernemerschap in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*.

In het vierde gedeelte volgt een empirisch onderzoek. Uit interviews met muzikanten moeten antwoorden op de deelvragen gevonden worden die in het theoretische gedeelte van deze scriptie niet zijn gevonden. In de interviews zal worden ingegaan op hoe de muzikanten de rol van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* ervaren in hun muzikale carrière.

## **Methode**

Voor het vergelijkend literatuuronderzoek wordt in de eerste plaats gebruik gemaakt van het artikel 'Defining entrepreneurship' (1991) van J. Barton Cunningham en Joe Lischeron. Voor deze bron is gekozen omdat de auteurs een groot overzicht geven van de verschillende visies op ondernemerschap. Daar tegenover wordt een uitgebreide definitie van de cultureel ondernemer van Arjo Klamer gesteld. Zo wordt getracht een helder onderscheid te maken tussen de klassieke ondernemer en de cultureel ondernemer.

Vervolgens wordt getracht de term culturele waarde te definiëren aan de hand van de eerder genoemde werken van Arjo Klamer en de bronnen die hij zelf hanteert om 'culturele waarden' te conceptualiseren.

Om de normen en waarden te achterhalen die volgens Klamer een rol spelen in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*, worden zijn eerder genoemde werken uitgebreid geanalyseerd. Vervolgens wordt er een overzicht van de waarden gegeven en het effect dat zij hebben op ondernemers in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*.

In het derde gedeelte wordt aandacht besteed aan ondernemerschap onder muzikanten. Via een literatuuronderzoek wordt gekeken of auteurs die over ondernemerschap schrijven, indirect op cultureel ondernemerschap in de *Oikos* of de *Sociale Sfeer* zijn ingegaan. De resultaten van dit onderzoek worden vergeleken met de theorie van Arjo Klamer over de betekenis van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* voor het cultureel ondernemerschap.

Tot slot moeten uit interviews met muzikanten antwoorden op de deelvragen

gevonden worden die in het theoretische gedeelte van deze scriptie niet zijn gevonden. In de interviews zal worden ingegaan op de culturele waarden die muzikanten genereren en op de rol die de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* spelen in hun muzikale carrière.

Om antwoord te vinden op de vraag wat de rol is van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* worden enkel beginnend popmuzikanten geïnterviewd, omdat zij zich doorgaans nog enkel in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* begeven. Het identificeren van deze doelgroep is zeer ingewikkeld, aangezien muzikanten zich in verschillende sectoren van de arbeidsmarkt bevinden (Scott, 2012, 242). Het zal in dit onderzoek draaien om muzikanten die het maken van muziek als hun 'core business' zien. Muzikanten halen zelden hun inkomsten uit slechts het maken van muziek (Coulson, 2012, Scott, 2012).

De muzikanten voor dit onderzoek zijn gevonden via de sneeuwbal methode (Goodman, 1961, 148); beginnend bij drie bronnen is getracht een divers netwerk van muzikanten te bereiken. Via het netwerk van één muzikant, die naast zijn eigen project nog aan veel andere projecten meewerkt, zijn er nog twee andere muzikanten gevonden. Deze muzikanten komen voornamelijk uit het popcircuit, maar spelen ook jazz, funk en soul. Via het netwerk van de auteur zelf zijn drie muzikanten gevonden die zich voornamelijk op één project focussen, variërend van blues en rock tot Drum 'n' Bass en elektronische pop.

Om zicht te hebben op een ontwikkeling van de muzikant naar cultureel ondernemer, worden alleen muzikanten geïnterviewd die minstens één jaar als professioneel muzikant werkzaam zijn. Dat wil zeggen dat ze al één jaar geld verdienen als muzikant. De interviews zullen half gestructureerd zijn (Baarda, 2009, 224-257). Dat betekent dat de vragen niet vast liggen, maar de onderwerpen die besproken worden wel. De onderwerpen worden vastgesteld aan de hand van het literatuuronderzoek in het theoretisch kader van deze scriptie.

De interviews zijn tussen november en februari afgenomen en duurden gemiddeld een halfuur. Tevens is de participanten gevraagd of de interviews opgenomen mochten worden.

De interviews zijn opgenomen en vervolgens getranscribeerd. De transcripties zijn in Bijlage 1 te vinden. De transcripties zijn vervolgens open gecodeerd. Dat wil zeggen dat voor de hoofdvraag relevante tekstfragmenten een label hebben gekregen (316). Deze labels zijn vervolgens gecategoriseerd, wat heeft geleid tot een boomstructuur van labels, thema's en kernthema's. Dit taxonomische model (333)

wordt gebruikt als overzichtelijk schema om de onderzoeksgegevens te analyseren en interpreteren. In Bijlage 2 is dit schema te zien.

## **Theoretisch kader**

### ***Kernbegrip: de klassieke ondernemer versus de cultureel ondernemer.***

Om de cultureel ondernemer te kunnen onderscheiden van de klassieke ondernemer moet ook de klassieke ondernemer gedefinieerd worden. Er zijn echter veel verschillende definities mogelijk. Veel academici hebben al eerder getracht de ondernemer in één definitie te vatten. Zo stellen Torenvliet en Brouwer (2004) dat "Ondernemerschap [...] het duidelijke vermogen en bereidheid [is] van individuen, alleen, in een team, binnen en buiten bestaande organisaties, om nieuwe economische kansen na te jagen en te creëren en om hun ideeën in de markt te introduceren ondanks de aanwezigheid van onzekerheid en andere obstakels, door beslissingen te nemen over locatie, vorm en het gebruik van middelen en instituties" (4).

J. Barton Cunningham en Joe Lischeron proberen in hun artikel 'Defining entrepreneurship' (1991) een bredere definitie van de ondernemer te formuleren. Zij stellen dat er geen consensus bestaat wat betreft de definitie van de ondernemer, omdat de ondernemer vanuit veel verschillende visies gedefinieerd wordt. Cunningham en Lischeron geven een uiteenzetting van zes verschillende visies op ondernemerschap.

1. De 'great man' visie gaat in op de persoonlijke verhalen en karaktereigenschappen van succesvolle ondernemers. Er wordt gekeken welke specifieke karaktereigenschappen ertoe hebben geleid dat deze persoon succesvol is (Cunningham, Lischeron, 56).
2. De psychologische visie gaat in op de normen en waarden die de ondernemer hanteert. Hoe veel controle wil hij/zij hebben? In hoeverre speelt de drang naar succes een rol (Ibidem)?
3. De klassieke visie kijkt naar de wijze waarop een ondernemer keuzes maakt en risico's inschat. Hoe reageert de ondernemer op mogelijkheden? Wat is de visie van de ondernemer (Ibid.)?
4. De management visie kijkt naar hoe een ondernemer zijn plannen uitstippelt. Wat zijn de plannen? Hoe sluiten de plannen aan op de mogelijkheden? Hoe geloofwaardig zijn de plannen van de ondernemer (Ibid.)?
5. De leider visie ziet de ondernemer als een 'sociale architect'. De ondernemer

promoot en beschermt bepaalde waarden binnen een onderneming. Belangrijk is hoe de ondernemer leiding geeft aan mensen (Ibid.).

6. De zogenaamde *intrapreneur* visie ziet de ondernemer als een vernieuwer. Er wordt vooral gekeken naar hoe de ondernemer zich aanpast aan veranderingen om zich heen (Ibid.).

Er is niet een visie die meer geldig is dan de andere, daarom zijn alle visies nodig om een zo duidelijk mogelijk beeld van de ondernemer te krijgen (58). Cunningham en Lischeron stellen toch één model voor waar alle visies in opgenomen worden. In dit model is ondernemerschap een circulair proces :

1. De ondernemer is alert op mogelijkheden.
2. De ondernemer handelt naar mogelijkheden.
3. De ondernemer herwaardeert het belang van verandering.
4. De ondernemer evalueert zijn eigen handelen (57).

Dit proces herhaalt zich voortdurend en incorporeert verschillende elementen van de zes eerder genoemde visies in één model.

In welke zin verschilt de klassieke ondernemer dan van de cultureel ondernemer? In de inleiding werden de karakteristieken van de cultureel ondernemer volgens Arjo Klamer al besproken. De cultureel ondernemer is:

1. Waakzaam voor mogelijkheden.
2. Creatief in de zin van kunstzinnigheid, maar ook creatief in de zin van financiën. Dat wil zeggen dat de cultureel ondernemer creatieve manieren verzint om aan economisch kapitaal te komen.
3. Gepassioneerd over artistieke inhoud.
4. Overtuigend: een goede cultureel ondernemer weet mensen van zijn ideeën te overtuigen en kan mensen bij artistieke processen betrekken.
5. Verstandig en toont moed, hoop en geloof wat betreft zijn handelingen (Klamer, 155).

In eerste instantie zijn er een aantal duidelijke overeenkomsten te zien: zowel de klassieke als de cultureel ondernemer is waakzaam voor mogelijkheden en handelt naar de mogelijkheden die zich voordoen. Het is ook duidelijk dat beide ondernemers creatief zijn in het creëren van mogelijkheden; de klassieke ondernemer 'herwaardeert' het belang van verandering, de cultureel ondernemer is creatief in het genereren van economische waarden. Dit komt op hetzelfde neer.

De cultureel ondernemer onderscheidt zich door het artistieke aspect van zijn werk. Hij moet creatief zijn in de kunstzinnige zin van het woord en passie hebben voor zijn artistieke werk. Daarnaast moet hij ook anderen kunnen overtuigen van het belang van zijn artistieke werk. Afgaande op alle geraadpleegde bronnen over ondernemerschap lijkt de inhoud van het werk van de klassieke ondernemer er niet toe te doen. Dit in tegenstelling tot het werk van de cultureel ondernemer; daarbij is de inhoud altijd leidend. Het grootste verschil is echter dat het bij de klassieke ondernemer primair draait om het maken van economische winst. Bij de cultureel ondernemer draait het primair om het genereren van culturele waarde, economische waarde is van secundair belang. De vraag is echter: wat zijn precies culturele waarden?

### ***Kernbegrip: culturele waarden***

Culturele waarden worden volgens Klamer samen met sociale waarden in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* gerealiseerd. In de *Oikos* worden gemeenschappelijke waarden zoals familie, loyaliteit en zorgzaamheid gerealiseerd (2011, 154). In de *Sociale Sfeer*, de gemeenschappelijke sfeer, worden sociale waarden zoals groepsbesef, identiteit en solidariteit gerealiseerd (Ibidem). Zowel de *Oikos* als de *Sociale Sfeer* zijn van doorslaggevend belang voor het realiseren van sociale en culturele waarden van de kunsten (Ibid.).

In de *Sociale Sfeer* zijn het volgens Klamer de sociale waarden die als eerste gegenereerd worden: het gevoel van bij een gemeenschap horen en het kunnen uitdrukken van een identiteit (2011, 153). Het uitdrukken van identiteit kan ook een culturele waarde genoemd worden. Susan Coulson spreekt in haar artikel 'Collaborating in a competitive world...' (2011) niet over sociale waarden, maar over 'intrinsieke doelen' die muzikanten nastreven. Ook Coulson stelt dat muzikanten het gevoel willen hebben onderdeel uit te maken van een gemeenschap van muzikanten, en hun identiteit als muzikant uit willen dragen (257).

Klamer is zelf verder onduidelijk over wat ‘culturele waarden’ precies zijn en hoe ze worden gerealiseerd. Hij stelt dat culturele waarden van culturele producten de kwaliteiten zijn die zich laten ‘herkennen in de waarden die in dat werk tot uitdrukking komen (Klamer, 2011, 88).’ Daarmee doelt Klamer op de intrinsieke waarde van een werk, bijvoorbeeld ‘artistieke waarde, sociale bijdrage, historisch besef, identiteit, [en] sociale integratie (Klamer, 2011, 85).’ Deze waarden, of kwaliteiten, zet Klamer tegenover economische kwantiteiten. In economische sferen wordt altijd ‘gestuurd op economische kwantiteiten [zoals] winst, omzet, aantal bezoekers, [en] toegevoegde economische waarde (Klamer, 2011, 85).’

Klamer geeft geen exacte definitie van culturele waarden, dat maakt het lastig antwoord te geven op de vraag wat de invloed van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* is in het genereren ervan.

In verschillende besproken theorieën terug wordt het ‘uitdrukken van identiteit’ genoemd als culturele waarde. In het theoretisch kader wordt gezocht naar een antwoord op de vraag wat culturele waarden nog meer zijn en hoe ze worden gegenereerd.

### ***De waarden in de Oikos en de Sociale Sfeer***

Culturele waarden zijn niet de enige waarden die van belang zijn in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*. Er zijn volgens Klamer ook verschillende normen en waarden die kenmerkend zijn voor verschillende sferen en hoe deze sferen functioneren. De *Oikos* is de meest persoonlijke sfeer – en tevens het beginpunt voor een cultureel ondernemer - de *Oikos* is een soort gemeenschap waarin alles wordt gedeeld wat er wordt geproduceerd (Klamer, 2006, 70). De *Oikos* is de sfeer waarin men zich veilig kan voelen en waar zorgzaamheid en betrokkenheid vanzelfsprekend zouden moeten zijn (Ibidem). Een *Oikos* beperkt zich niet slechts tot een gezin of familie. Het kan duiden op een religieuze gemeenschap, een vriendengroep enzovoorts, zo lang er maar sprake is van

**Tabel 1.**

**Kenmerkende waarden voor de *Oikos*** (Klamer, 2006, 71)

<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
Verantwoordelijkheid	plicht
Loyaliteit	onderdrukking
Zorgzaamheid	afhankelijkheid
Liefde	discriminatie
Gemeenschappelijkheid	incest
Delen	gemeenschappelijkheid
Familiegevoel	uitsluiting

een zeker 'wij gevoel' en onderlinge afhankelijkheid (Ibid.).

Dit vertaalt zich in een sterk besef van verbondenheid en loyaliteit, mensen doen dingen voor elkaar op onvoorwaardelijke basis: 'Ik doe [ ...] iets voor jou omdat jij mijn kind bent, of moeder (Klamer, 2011, 87). Dit soort giften spelen een belangrijke rol. Wederkerigheid kan een rol spelen, maar het gaat vaker om afhankelijkheid en het delen van dingen (Klamer, 2011, 90). Deze waarden kunnen, zoals te zien is in tabel 1, ook omslaan naar iets negatiefs zoals plicht en onderdrukking. In de *Oikos* kunnen voor een cultureel ondernemer de voorwaarden geschapen worden om een carrière te vervolgen.

De *Sociale Sfeer* kan gezien worden als verlengstuk van de *Oikos*. Na de *Oikos* verplaatst de cultureel ondernemer zich naar de *Sociale Sfeer* (Klamer, 2006, 73): deze sfeer is een ruimere kring van bijvoorbeeld vrienden, gelijkgestemden en collega's. Men kan zich in deze kring begeven zonder in de sfeer van de Markt en de Overheid terecht te komen (Ibidem). In deze sfeer overheersen ook de informele, sociale interacties; in deze sfeer heeft men collega's, vrienden, clubs, en verenigingen (Ibid.).

Ook in de *Sociale Sfeer* is de gift een belangrijk aspect. De gift in de Sociale Sfeer onderscheidt zich van die van de marktsfeer aangezien het *quid pro quo* principe in de Sociale Sfeer niet centraal staat:

“De gift onderscheidt zich door de ambiguïteit van haar condities. Geef en u zult ontvangen, alleen ligt niet vast wat, wanneer en in welke vorm. De gift, zo wijst modern onderzoek uit, is het middel bij uitstek om verbindingen te realiseren [...] (74).”

In de *Sociale Sfeer* gaat het niet om afrekening, maar juist om het helpen van elkaar. Hierdoor ontstaan belangrijke sociale waarden, die in de tabel hieronder zijn aangegeven.

**Tabel 2**

**Kenmerkende waarden voor de *Sociale Sfeer* (Klamer, 2006, 76)**

<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
Verantwoordelijkheid	plichtmatigheid
Loyaliteit	onderdrukking
Gemeenschappelijkheid	afhankelijkheid
Zorgzaamheid	betutteling
Generositeit	vijandelijkheid
Vriendschappelijkheid	discriminatie
Collegialiteit	buitensluiting



Uit de voorgaande alinea's valt het volgende te concluderen: in de *Oikos* en *Sociale Sfeer* zijn de sociale interacties van belang. In de *Oikos* zijn deze interacties van belang omdat ze helpen bij het realiseren van gemeenschappelijke waarden, zoals het creëren van identiteit. In de *Sociale Sfeer* zijn ze van belang omdat ze helpen sociale waarden te realiseren. Het creëren van een groepsidentiteit is daar ook een aspect van. Dit maakt het creëren en uitdragen van een identiteit een belangrijke culturele waarde binnen de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*. Nu dit geconcretiseerd is, moet er gekeken worden naar welke rol de normen en waarden in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* spelen voor muzikanten en hoe zij hierin culturele waarden genereren.

### ***Culturele waarden en wederkerigheid in de Sociale Sfeer***

Beginnende muzikanten hebben vaak een gebrek aan economisch kapitaal. Daarom moeten ze alternatieve vormen van kapitaal gebruiken om hun muziek te produceren en te verspreiden. Muzikanten moeten het tegenwoordig namelijk vooral hebben van vriendendiensten en directe gesprekken met hun fans, als ze die al hebben.

Michael Scott ziet de cultureel ondernemer als iemand die culturele goederen produceert, maar daar niet altijd voor betaald wordt. Daarmee is de kunstproductie dus niet de primaire inkomstenbron: "[T]hey may not be employed directly in the cultural industries per se, but they continue to produce cultural goods with or without pay. A young creative industries worker candidly summarizes these conditions when stating 'everyone in Auckland is a slash something.'" (Scott, 2012, 242) Jonge muzikanten hebben allemaal nog een bijbaan. Zo is iemand bijvoorbeeld een DJ/winkelbediende. Deze bijbaan fungeert als primaire inkomstenbron. Verder zijn cultureel ondernemers te definiëren als 'vaardig, flexibel, mentaal veerkrachtig, onafhankelijk, single en niet gebonden aan één vaste locatie (242).

Het tekort aan economisch kapitaal dwingt cultureel ondernemers om alternatieve vormen van kapitaal te gebruiken. Een belangrijk aspect van de werkwijze van cultureel ondernemers is wederkerigheid: veel mensen in de muzieksce­ne verlenen vriendendiensten aan elkaar. Zo kunnen muzikanten via vrienden, en zonder te betalen, muziek opnemen, een video maken, of promotie materiaal maken (Scott, 283). Voor degene die de diensten verleent is dit ook gunstig. Een vriendendienst verlenen verhoogt de waarde van jezelf:

“[T]hrough the extension of ownership beyond economic goods to the individualized (and entrepreneurial) self, alternative capitals can be used as a resource to increase a person’s exchange-value: “becoming an object of exchange the moment another person becomes interested in it/them” (Skeggs, 2004, p. 11). Thus Skeggs (2004, p. 158) illuminates how recognition produced in the field can be a potential “resource—in propertising of the self”, and that those who can effectively mobilise and convert capitals have their exchange-value consolidated.” (Scott, 246)

Deze theorie is stevig gestoeld op de theorie van ‘kapitaal omzetting’ van Bourdieu; “the real logic of the functioning of capital [is the] conversion from one type to another” (Bourdieu, 1997, 54). Het draait hier om het omzetten van sociaal kapitaal naar cultureel kapitaal.

Om vervolgens naamsbekendheid te krijgen in een bredere kring, oftewel een zogenaamde *buzz* te creëren, moet eveneens sociaal kapitaal ingezet worden (Scott, 244; Bourdieu, 1986, 88). Het is een kwestie van je sociaal verbinden met de poortwachters (De Roeper, 2008) van de muzieksector. Poortwachters zijn actoren – programmeurs, radio dj’s, labelbazen – die de macht hebben om te bepalen welke kunstenaar zijn kunst aan het publiek kan tonen. Dit geeft de poortwachter ook een zekere rol als ‘smaakmaker’ (De Roeper, 2008, 19). Deze poortwachters kunnen een cultureel ondernemer weer verder helpen: “Cultural intermediaries also possess the social contacts and negotiation skills—which can leverage artists into profile enhancing performances, showcases, tours, influential media endorsements, and film, advert, computer game placements. Therefore, connecting with these super connectors remains a defining feature of the field. (Scott, 244) ” Sociaal kapitaal, oftewel een goed netwerk, is van wezenlijk belang wanneer een muzikant zonder economisch kapitaal moet handelen, maar wel een carrière wil opbouwen.

Susan Coulson (2012) benadrukt ook het belang van het netwerk voor een muzikant. Haar invalshoek is dat zij vindt dat het netwerk door veel muzikanten niet als strategisch middel wordt gebruikt. Hoewel het hebben van een netwerk van belang is voor inkomsten, zijn voor muzikanten inkomsten niet leidend voor het vormen van een netwerk. Netwerken bestaan voornamelijk uit vriendschappen en artistieke bondgenootschappen (257). “While musicians’ networks can indeed be a source of work possibilities, this is not their only, or even their primary, focus. Networks in the music

world also involve friendship, co-operation, support, musical collaboration and learning opportunities. (258)” Veel muzikanten stellen niet met de ondernemende kant van hun vak bezig te zijn; muzikanten vereenzelvigen zich niet met het klassieke beeld van de ondernemer (257). Zij zijn wellicht bezig met het behouden van hun plek in de creatieve sector en zijn op verschillende manieren bezig om financieel het hoofd boven water te houden, maar het kunnen maken van muziek en artistieke ontwikkeling blijft het leidend beginsel voor de muzikanten (257).

Uit de voorgaande alinea's blijkt, ondanks dat de auteurs niet direct over de *Sociale Sfeer* spreken, dat al veel bekend is over hoe de muzikant als cultureel ondernemer waarden genereert in de *Sociale Sfeer*. De auteurs doen allen onderzoek naar hoe muzikanten, zowel beginnend als gevestigd, invulling geven aan ondernemerschap. De manier waarop de muzikanten dit doen sluit aan op Klamers beschrijving van de *Sociale Sfeer*. Zo zetten beginnend muzikanten hun sociale netwerk in om zaken gedaan te krijgen, omdat ze nog geen economisch kapitaal hebben. Muzikanten moeten voortdurend bezig zijn om mensen om zich heen, mensen in de *scene*, te overtuigen van het belang van hun werk. Er worden vervolgens wederkerige transacties aangegaan, zonder dat duidelijk wordt vastgesteld wat de tegenprestatie is.

De wijze waarop de cultureel ondernemer in de *Oikos* handelt krijgt in de bestaande literatuur minder aandacht. In alle geraadpleegde literatuur is hooguit één alinea aan de *Oikos* gewijd. Zo stelt Susan Coulson dat het hebben van een muzikale familie kan helpen met het zetten van de stap naar cultureel ondernemerschap (Coulson, 2012, 254). Daarnaast wordt in het discours omtrent carrièreontwikkeling van muzikanten voornamelijk gesteld dat familie de cultureel ondernemer kan voorzien van een startkapitaal (Weissman, 2011; Baskerville, 2013; Allen, 2007; Beeching, 2010; Scott, 2012; ).

Het voorgaande hoofdstuk biedt een antwoord op een aantal deelvragen. Ten eerste is in detail duidelijk geworden wat de klassieke ondernemer onderscheidt van de cultureel ondernemer: de cultureel ondernemer heeft als voornaamste doel om culturele waarden te genereren, terwijl de klassieke ondernemer als voornaamste doel heeft om economische waarde te genereren.

Ten tweede zijn de waarden die van belang zijn voor de cultureel ondernemer in

de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* ter sprake gekomen. Zo is uiteengezet hoe deze sferen in elkaar zitten. In beide sferen spelen zowel positieve als negatieve waarden een rol. Deze positieve waarden zorgen voor een zekere mate van groepsgevoel en loyaliteit, negatieve waarden zorgen juist voor afhankelijkheid en onderdrukking.

Ten derde is getracht zogenaamde culturele waarden te definiëren. Arjo Klamer is in zijn werk onduidelijk over wat culturele waarden precies zijn, maar er is vastgesteld dat culturele waarden te vergelijken zijn met zogenaamde intrinsieke doelen van een kunstenaar. Over intrinsieke doelen hebben meerdere auteurs geschreven: intrinsieke doelen zijn bijvoorbeeld 'esthetische expressie' en het gevoel van 'horen bij een gemeenschap van muzikanten'. Aan deze doelen ligt het ontwikkelen van een identiteit ten grondslag. Daarmee is het ontwikkelen van identiteit een belangrijke culturele waarde voor muzikanten.

Tot slot is getracht antwoord te geven op de vraag hoe er culturele en economische waarden gegenereerd worden in de *Oikos* en de *Sociale Sfeer*. Aan de hand van de literatuur was het enkel mogelijk de *Sociale Sfeer* te analyseren, aangezien deze sfeer de meeste aandacht krijgt in de academische literatuur.

Er is besproken dat muzikanten hun culturele waarden, zoals esthetische expressie en het behoren bij een muzikantengemeenschap, genereren door hun sociale netwerk in te zetten. Via vriendendiensten vanuit dit netwerk kunnen zij hun muziek produceren, verspreiden én een *buzz* omtrent hun muziek creëren. Er is ook vastgesteld dat überhaupt muziek maken en het horen bij een muzikale gemeenschap leidend zijn voor muzikanten. Hoe vervolgens economische waarden gegenereerd kunnen worden is niet duidelijk geworden.

### **Empirisch Onderzoek**

Dit brengt ons bij de zaken waar nog geen antwoorden op gevonden zijn. Ten eerste is onduidelijk gebleven wat 'culturele waarden' precies zijn. Er is vastgesteld dat het creëren en uitdragen van een identiteit een belangrijke culturele waarde is, maar er is niet vastgesteld of er nog meer waarden zijn. Is er bijvoorbeeld nog een culturele waarde voor het publiek? Daarnaast is ook de omvang van het belang van een identiteit niet vastgesteld. Het empirische onderzoek wordt gebruikt om vast te stellen wat de muzikanten zelf onder culturele waarden verstaan. Ten tweede is met het literatuuronderzoek geen sluitend antwoord gevonden op de vraag wat de rollen van de

*Oikos* en de *Sociale Sfeer* zijn in het genereren van culturele en economische waarden door muzikanten. Met het empirische onderzoek wordt getracht een antwoord te vinden op deze vraag.

Om hierover duidelijkheid te verkrijgen worden de interviews gehouden aan de hand van een aantal thema's. Er is in beginsel een aantal standaard vragen geformuleerd, waarbij in elk geval wordt gevraagd naar een overzicht van de muzikale carrière tot nu toe. Ook wordt gevraagd naar de rol van familie, vrienden en de zogenaamde muzieksceen in de carrière tot nu toe. Daarnaast wordt gevraagd naar het ondernemerschap van de muzikant. Dit is wordt gedaan om zeker te zijn dat er in deze scriptie een eenduidige definitie van cultureel ondernemerschap wordt gehanteerd. Ten slotte wordt gevraagd naar de doelen die de muzikant wil bereiken met zijn/haar muziek. Daarbij zal een onderscheid gemaakt worden tussen intrinsieke- en extrinsieke doelen.

Omwille van een soepel verloop van de interviews zijn de zojuist genoemde vragen niet altijd letterlijk of in de genoemde volgorde gesteld. De volgorde van de vragen hangt af van de mate waarin de muzikanten uit zichzelf de nodige informatie geven.

### **Interview**

Beschrijf je carrière tot nu toe.

Beschrijf je keuzevorming voor deze carrière.

Beschrijf de rol die je thuissituatie heeft gespeeld in het maken van deze keuze.

Wat verwacht je nu voor je verdere carrière vanuit je thuissituatie?

Wat krijg je nu daadwerkelijk van ze, is er nog iets wat je mist?

Is er nog iets wat de muzikant in de *Oikos* wil/moet bereiken?

Verkeer je nu in een zogenaamde muzieksceen?

Beschrijf de scene waarin je opereert.

Beschrijf de rol die je denkt dat deze scene speelt in je carrière.

Zie je jezelf als ondernemer?

Wat versta je onder ondernemerschap?

Is ondernemerschap nodig om het te 'maken' als muzikant?

Wat is er nog meer nodig?

Wat wil je als muzikant bereiken?

Heb je een doel met je muziek? Naast geld verdienen?

### **De muzikanten**

Muzikant A is 28 jaar oud en is zes jaar geleden geslaagd aan/voor het conservatorium. Hij speelt voor veel verschillende projecten en kan daarmee volledig in zijn eigen levensonderhoud voorzien. Hij heeft daarnaast een eigen band waarmee hij onlangs de eerste single heeft uitgebracht. Muzikant B is 25 jaar oud en één jaar geleden geslaagd aan/voor het conservatorium. Naast een aantal losse klussen, is hij vast lid van twee verschillende bands. Naar eigen zeggen bekostigt hij de helft van zijn levensonderhoud met het maken van muziek, de andere helft door te werken bij een poppodium. Muzikant C is 24 jaar oud en zanger in een band. Hij heeft een Master in economie. Hij verdient nog niet genoeg met zijn band en werkt daarom 24 uur per week bij een klantenservice. Muzikant D speelt in een band en heeft geen opleiding afgemaakt. Zijn band maakt veel winst, maar omdat de band nog midden in het proces zit van het opnemen van een album, kan hij zichzelf er niet van betalen. Hij heeft voor drie dagen in de week een bijbaan. Muzikant E speelt in twee verschillende bands en zit in het laatste jaar van zijn conservatorium opleiding. Hij volgt de musician 3.0 opleiding. Hij heeft geen bijbaan en leeft nog van zijn studiefinanciering. Muzikant F speelt in een band en is daarnaast psychologe. Ze heeft in 2015 al haar tweede EP uitgebracht. Ze heeft geen

muziekopleiding gevolgd. Ze is psychologe omdat ze dat leuk werk vindt en omdat ze met haar band niet genoeg verdient om rond te komen.

## **Resultaten**

Voor het rapporteren van de resultaten is besloten de volgorde van de besproken thema's om te draaien. Dat wil zeggen dat eerst de culturele waarden worden besproken. Culturele waarden op zichzelf, en het genereren daarvan, staan namelijk aan de basis van de carrière van een muzikant. Als deze waarden niet zijn gedefinieerd, kan er moeilijk gekeken worden naar de rollen van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* in de verdere ontwikkeling van een muzikale carrière en het genereren van culturele waarden.

Vervolgens worden de rollen van de *Sociale Sfeer* en de *Oikos* in het genereren van die waarden en de ontwikkeling van de carrière van de muzikanten besproken. Aan het kernthema '*Oikos*' is een nieuw subthema toegevoegd: 'de rol van vrienden.' Hoewel op voorhand in dit onderzoek de focus voornamelijk op familie en collega's lag, is het thema 'vrienden' veelvuldig ter sprake gekomen tijdens de interviews.

### *1 Culturele waarde van muziek*

De geïnterviewde muzikanten delen de culturele waarde van muziek, oftewel de waarde die voor hun niet in geld uit te drukken valt, op in twee dimensies. Enerzijds is er de waarde voor de muzikant zelf, anderzijds is er de waarde die muziek voor anderen, oftewel het publiek, kan hebben. Daarnaast is er ook nog gekeken naar hoe het intrinsieke doel van de muzikant in dat plaatje past, en het blijkt dat de persoonlijke waarde van muziek voor muzikanten sterk samenhangt met de intrinsieke doelen die zij voor zichzelf stellen. De persoonlijke waarde van muziek voor muzikanten kan opgedeeld worden in drie thema's, maar deze thema's liggen allemaal in het verlengde van elkaar.

De muzikale ontwikkeling is de meest besproken waarde voor de muzikanten. De geïnterviewde muzikanten hebben voor een carrière als popmuzikant gekozen uit liefde voor het maken van muziek, en daarin willen zij alleen maar beter worden. Muzikale ontwikkeling wordt om verschillende redenen nagestreefd. Ten eerste willen de muzikanten doorbreken met een band:

“Ik denk dat het tofste zou zijn als ik echt zou doorbreken met een band. dat ik gewoon kan doen wat ik doe. Dat ik kan doen waar ik achter sta. Dat ik prima kan rondkomen van muziek en op alle toffe plekken op de wereld kan zijn. zonder er moeilijk over te doen. wat ik nu al een beetje doe, maar dan volledig.” (Bijlage 1: 12)

Doorbreken is een vrij subjectieve term. Alle muzikanten geven een andere definitie van doorbreken. Er is echter wel een gemene deler onder de muzikanten: doorbreken betekent in ieder geval dat de muzikant zo veel geld verdient met een band dat hij er van kan rondkomen en geen extra baan nodig hebt. Want hoewel alle geïnterviewden het ‘muzikant zijn’ als *core business* zien, halen ze, op één geïnterviewde na, allemaal ten minste de helft van hun inkomsten op dit moment nog uit hun bijbaan.

Deze financiële onafhankelijkheid brengt een volgend thema met zich: artistieke vrijheid.

“Einddoel waarmee ik echt blij ben is als ik gewoon mijn eigen plekje heb, mijn eigen klussen kan kiezen, en dat mensen naar mij toe komen.” (Bijlage 1: 12)

“Ik denk dat mijn doel is om dingen te maken die ik zelf mooi vind, dat is eigenlijk heel egoïstisch en egocentrisch. Maar ook op zo’n manier neer te zetten dat het andere mensen ook kan raken of bereiken, in ieder geval dat ik ermee door kan gaan.” (Bijlage 1: 40)

Artistieke vrijheid biedt muzikanten de ruimte om te doen waar ze zin in hebben. Zo kunnen ze de muziek spelen die ze willen, zonder zich zorgen te hoeven maken over financiële zaken.

Alle muzikanten zijn echter op dit punt in hun carrière ook al bezig met het maken van muziek die ze mooi vinden, ongeacht of het geld oplevert.

“Draait dat om muzikale uiting? Of om zo veel mogelijk klussen binnen te halen om je huur te kunnen betalen?” - “Nee zeker niet, want de dingen die ik leuk vind verdienen over het algemeen niet zo heel goed. Dat is heel raar hoe dat werkt bij mij.” (Bijlage 1: 37)

Het kunnen maken van muziek die de muzikant zelf mooi vindt staat in directe verbinding met het kunnen uitdragen van de eigen identiteit. Voor muzikanten hoort het maken van de muziek die zij mooi vinden bij het uitdragen van hun eigen identiteit.



Muzikanten kunnen helemaal zichzelf zijn als ze muziek maken. Dit komt volgens de geïnterviewde muzikanten het meeste tot uiting bij optredens:

“Het rare is: je staat in de spotlight en er staan allemaal vreemde mensen om je heen, naar je te kijken met een hoofd van: ‘nou gaat dat wel goed?’ maar plotseling kom ik dan helemaal tot rust. Ik vind het lastig te definiëren. Het komt neer op een gevoel dat ik compleet mezelf ben.” (Bijlage 1: 18)

Wat betreft de culturele waarde van muziek voor het publiek stelden alle geïnterviewde muzikanten op de eerste plaats dat het publiek laten genieten van muziek het belangrijkste is. Het onderwerp ‘optreden’ kwam in elk interview ter sprake. Tijdens optredens willen de muzikanten niet alleen zichzelf, maar ook het publiek een goede tijd bezorgen:

“Het mooiste vind ik gewoon optreden. Ik vind het gewoon fucking leip als ik tyfusleip ga op het podium en mensen vinden ons vet. Daar doe ik het voor.” (Bijlage 1: 28)

Op de tweede plaats stelden de muzikanten dat ze met hun muziek een connectie op willen bouwen met hun publiek. Ze willen bepaalde emoties overbrengen en dit kan het beste via optreden. Een muzikant vergeleek muziek met religie:

“Het is een vorm van een connectie voor mij. Ik had ooit een paper gelezen over dat muziek steeds meer op een soort religie gaat lijken. Niet zozeer in volgers en aanhangers en mensen die er in geloven. Maar meer dat je als je een cultuur hebt waarbij je wekelijks met elkaar samen komt en samen wat doet.” (Bijlage 1: 18)

Het gaat de muzikanten erom dat ze samen met hun publiek de muziek beleven. Dat kan op een positieve manier:

“Ik denk: het allermooiste vind ik, om mensen ons te laten ontdekken. Als mensen bandjes zien en het wel leuk vinden, maar als ze ons zien dat ze dan denken; ‘wauw fucking hell wat was dit, wat een rare motherfuckers.’ Dat ik mensen kan overweldigen met de performance, dat mensen die nog nooit van ons gehoord hebben en ons dan gaan checken en dan denken: fucking hell. Dat is wat wij als band willen bereiken.” (Bijlage 1: 28)

Het kan echter ook op een meer sombere manier:

“Waar ik nu vaak op doel is dat ik een soort van trance achtige situatie kan creëren waarin ik ook een soort van fijn - of genot, maar dat dat ook op bepaalde momenten bepaalde emoties op kan roepen. Bijvoorbeeld boosheid, of afstandelijkheid of verdriet.” (Bijlage 1: 40)

Het belangrijkste is dat de muziek de mensen raakt, en dat daarmee de connectie wordt opgebouwd:

“Dat is voor ons de toegevoegde waarde. Om een soort van iets heel erg privé [emoties] met elkaar laten delen.” (Bijlage 1: 18) – “Als het maar iets doet met mensen. Als het ze koud laat heb ik iets verkeerd gedaan.” (Bijlage 1: 40)

## *2 Hoe handelen muzikanten in de Sociale Sfeer?*

Aan de hand van hoe alle muzikanten hebben beschreven geld te verdienen in de *Sociale Sfeer*, zijn er drie duidelijke thema's gedestilleerd. Al deze thema's zijn van even groot belang, aangezien ze samen een geheel vormen. Het gaat om muzikale ontwikkeling, een goede werkhouding en het uitbreiden van het sociale en muzikale netwerk.

Zoals besproken is muzikale ontwikkeling belangrijk: om te slagen als muzikant is eerst een zeker basisniveau vereist. Sommige muzikanten bereiken dat niveau door veel in een studio te oefenen, anderen door een conservatorium opleiding en weer anderen, door op veel kleine podia in de buurt te spelen. Veel oefenen, optreden, of zelfs het volgen van een muziekopleiding, kan echter niet zo maar. Daar is volgens de muzikanten een goede werkhouding voor nodig.

De werkhouding van een muzikant is het meest besproken thema in alle interviews. Slagen gebeurt niet vanzelf, een muzikant moet veel tijd en moeite in zijn ambacht investeren. De werkhouding valt op te delen in verschillende aspecten. Het eerste belangrijke aspect is 'investeren', oftewel hard werken. Dit geldt voor losse klussen:

“[...] de mensen die ik ken [...] die gewoon werk hebben en hun huur betalen, dat zijn allemaal pros. Ze werken hard, zijn professioneel en zorgen dat ze de *job* gewoon gedaan krijgen.”

(Bijlage 1: 7)

Maar ook voor muzikanten met een vaste band:

“Ik heb nu zelf ook geen opleiding, ik ben ermee gestopt. Ja het ging gewoon niet, je treedt drie keer in de week op. Ik heb HBO geprobeerd, maar dat lukte ook niet. want als je drie keer in de week optreedt en je moet ook nog repeteren, [...] Dan is het niet te doen, jongen.” (Bijlage 1: 24)

“We hebben eerste heel lang, driekwart jaar, in een oefenruimte gezeten, dingen uitproberen. Een demo'tje gemaakt. En daarna is het echt werken geweest, want we kenden niemand, dat was wel echt opvallend voor ons.” (Bijlage 1: 14)

Hard werken houdt voor alle geïnterviewde muzikanten ook in, dat je als muzikant werk voor jezelf regelt: je moet als muzikant investeren in klussen. Alle muzikanten met een vaste band hebben in de beginperiode van hun band zelf programmeurs, boekers en promotors gebeld en gemaïld om aan bijvoorbeeld optredens te komen.

“[...] we moesten er zelf voor zorgen dat we zo veel mogelijk konden spelen. Dat is een proces geweest van googlen, venues zoeken en plekjes zoeken, langs kroegen gaan en dan daar een demo'tje afgeven en dan hopen dat ze terug zouden bellen. Het was echt bellen wat je bellen kan.” (Bijlage 1: 15)

Deze vorm van leiding nemen en organiseren is terug te zien in de werkwijze van alle muzikanten, maar leek van groter belang bij de muzikanten die een vaste band hebben.

Als de muzikanten eenmaal werk hebben, is de manier waarop wordt gewerkt van belang. De geïnterviewde muzikanten die voornamelijk losse projecten doen stellen dat werkhouding, maar ook sociale houding, van belang zijn. Het is tevens een belangrijke factor die bepaalt of de muzikant vaker wordt gevraagd voor klussen.

“In die zin probeer ik wel [mijn] positiefste [zelf] te zijn die ik kan zijn.” (Bijlage 1: 9)

[ ze willen dat je] Goed drumt, relaxt bent als je aan tafel met elkaar zit te eten. That's it, en verder je bek houden. gewoon normaal doen.” (Bijlage 1: 6)

Als je bij een slecht betaald project een aangename houding hebt en hard werkt, is de kans groter om later uitgenodigd te worden voor een beter betaald project. Voor muzikanten met vaste bands betekent een goed optreden vaak een tweede uitnodiging: na een aantal goede optredens stromen de aanvragen sneller binnen:

“Je hebt een halfjaartje nodig en dan komen de gigs wel binnen. Als de mensen gewoon weten wie je bent.” (Bijlage 1: 23)

“Als je dan [een optreden] raak hebt, volgt er altijd wel nog een ding. Dan leer je daar weer iemand kennen.” (bijlage 1: 16)

Het blijkt hoe dan ook een kwestie van het hebben van een goede werkhouding. Dat kan betekenen dat de muzikant dan wel een perfecte sessie speelt dan wel ‘de kroeg op zijn kop zet’ (Bijlage 1: 24).

De mate waarin verschillende klussen worden aangenomen verschilt echter per muzikant. Sommige muzikanten nemen zo veel mogelijk klussen, oftewel *schnabbels*, aan om rond te kunnen komen. Andere muzikanten gaan het liefst voor klussen die goed bij hun muzikale voorkeur passen, maar minder geld opleveren.

Het bewust bezig zijn met hun werk- en sociale houding is volgens alle geïnterviewde muzikanten een aspect van wat hen als ondernemer definieert. Zij noemen zichzelf ook allemaal een ondernemer omdat ze veel investeren in hun ambacht. Ze blijven zich muzikaal ontwikkelen, ze steken veel tijd in het binnenhalen van opdrachten, willen graag leiding nemen bij projecten en investeren in hun netwerk.

Netwerken is een belangrijk onderdeel van ondernemerschap. Zo belangrijk dat één muzikant stelde dat netwerken nu zijn prioriteit is:

“Ik vind dat ik aan het conservatorium een zeker niveau heb overgehouden. Daar ben ik op dit moment best wel tevreden over. Dus ik ben op dit moment best wel bezig om juist mijn netwerk te vergroten. Ik ben bezig mezelf op de kaart te zetten. En ik denk dat ik wat in huis heb en dat probeer ik nu meer te verkopen.” (Bijlage 1: 9)

Netwerken draait voor hem niet puur om zijn carrière. Hij spreekt mensen in eerste instantie aan uit muzikale interesse. Netwerken is voor alle muzikanten niet alleen een

strategisch middel. Het vergroten van de muzikale kring of het simpelweg uitwisselen van ideeën is minstens zo belangrijk.

“We wilden ze gewoon vertellen hoe tof we ze vonden. [...] Maar daarna merk je wel dat er dus een contact blijft hangen. Dus ik denk dat we nu wel meer een mindset hebben van: we moeten wel even proberen te praten met die en die persoon. Dat is wel meer het ondernemerschap in mij.” (Bijlage 1: 17)

### *3 Rol van de Oikos*

#### *De familie*

De rol die de familie en naaste omgeving van een muzikant in de ontwikkeling van zijn carrière speelt, valt ook in drie thema's op te delen: ten eerste is het mogelijk dat de muzikant uit een muzikaal gezin komt, ten tweede kunnen de ouders een stimulerende rol spelen en ten derde kunnen ouders een faciliterende rol spelen. Bij sommige muzikanten is van alle drie de categorieën sprake, bij een enkele muzikant is er van bijna geen enkel thema sprake.

Alle muzikanten komen uit een min of meer muzikaal gezin en zij beamen allemaal dat de aanwezigheid van muziek in het gezin een zekere basis voor muzikale interesse heeft gelegd. De mate waarin dit invloed heeft gehad op de muzikanten verschilt per gezin. De een stelt dat hij zo veel mogelijk van de muzikale invloed van zijn ouders heeft opgeslokt, de ander zegt dat het simpelweg een basis, en niets meer, voor muzikale interesse heeft gelegd.

Een factor die van grotere invloed lijkt, is de aanwezigheid van daadwerkelijke muzikanten in de familie. Dit heeft namelijk in alle gevallen tot gevolg gehad dat de muzikanten op jonge leeftijd al muziek maakten met familieleden. Een aantal muzikanten wijst dit aan als mogelijke oorzaak voor een uiteindelijke keuze om muzikant te worden: het is ze simpelweg met de paplepel ingegoten (Bijlage 1: 4).

De aanwezigheid van muzikanten in de familie maakt het echter niet vanzelfsprekend dat kinderen een carrière als muzikant ambiëren. De ouders hebben ook, in verschillende mate, een actief stimulerende rol gespeeld. Geconstateerd wordt dat alle ouders de muzikanten op jonge leeftijd al gestimuleerd hebben om op muziekles te gaan.

Eén muzikant stelde ook niet op les te willen, omdat hij dan zou moeten dan wat anderen van hem vroegen.

In twee gevallen hebben de ouders hun kind gestimuleerd om een muziekopleiding te volgen.

“En toen zei mijn moeder: ‘Weet je, jij sluit je gewoon dagen op je kamer op met muziek. Ga muziek doen want dat is gewoon jouw shit, weet je wel?’ (Bijlage 1: 7)

De stimulerende rol van de familie speelt ook een rol nadat de keuze voor een muzikale carrière is gemaakt. Ouders, en in één enkel geval een oom, hebben de muzikanten op verschillende momenten in hun carrière gestimuleerd hun carrière serieus aan te gaan pakken. “En dat is een beetje voor ons de druppel geweest. (Bijlage 1: 23)”

In twee gevallen hebben de ouders een muzikant gestimuleerd nog een vak te leren of een studie te volgen, voor het geval een muzikale carrière geen succes zou worden. Daarvan is uiteindelijk één paar ouders volledig achter de muzikale carrière van hun kind gaan staan.

In twee gevallen hebben de ouders, naar zeggen van de muzikanten, geen invloed gehad op de carrièrekeuze. De muzikanten spreken in deze gevallen van een meer neutrale houding van hun ouders:

“Er was nooit enige sprake van: ‘misschien moet je dit gaan doen, of dat ’ of ‘is er wel werkgelegenheid?’ Dat is nooit besproken. Gewoon van ‘doe maar’. Ik kon gewoon gaan” (Bijlage 1: 32)

De ouders hebben in deze gevallen hun kinderen niet gestimuleerd een muziekopleiding te volgen of om een muzikale carrière na te streven, maar ze hebben deze keuze ook niet afgekeurd.

Tot slot speelt wat betreft de invloed van de *Oikos* de faciliterende factor een grote rol. Ouders en familieleden ondersteunen de muzikanten op verschillende manieren. Dit doen ze bijvoorbeeld met mentale steun, financiële steun en door te helpen met verschillende randzaken.

Alle muzikanten stellen dat hun ouders ze mentale steun verlenen. De meest genoemde vorm daarvan is dat ouders achter de muziekwens van hun kinderen staan; ze vinden het belangrijk dat hun kind doet wat hij/zij leuk vindt.

“En mijn moeder wil gewoon dat ik doe wat ik leuk vindt. Zij hebben daar nooit voor in de weg gestaan, ze hebben me juist altijd heel erg gesteund.” (Bijlage 1: 10)

Daarnaast spreken veel ouders trots voor hun kinderen uit. Veel muzikanten stellen dat hun ouders trots zijn op wat ze doen en daar putten zij steun uit. Een andere muzikant haalt mentale steun uit het begrip dat zijn ouders voor hem hebben: zijn ouders beide professioneel muzikant en weten wat je als beginnend muzikant door moet maken.

Alle muzikanten stellen ook dat hun ouders in meer of mindere mate hun wens om muziek te maken hebben gefaciliteerd. Ze kregen allemaal een instrument, mochten allemaal op muziekles en sommigen ook naar het conservatorium. Eén muzikant had een volledige oefenruimte voor zichzelf.

Alle muzikanten stellen dat ze niet meer financieel ondersteund worden door hun ouders. Er is in sommige gevallen echter wel degelijk sprake van financiële steun. Twee muzikanten hebben een auto gekregen van hun ouders, om het toeren met bands te vergemakkelijken. Beide muzikanten noemen dit ook als voorbeeld van de grote invloed die hun ouders hebben op hun carrière. Twee andere muzikanten noemen het voorbeeld dat hun ouders grote bijdragen hebben geleverd aan verschillende crowdfunding acties. Daarnaast hebben ouders in één geval ook een grote oplage van de eerste EP van een muzikant gekocht.

Tot slot willen een aantal ouders hun kinderen graag helpen met randzaken. Zo stelden in één geval de ouders voor om de boekhouding van hun kind bij te houden. Hoewel dit uiteindelijk niet door ging, symboliseert dit wel dat ouders hun kinderen willen steunen. In een ander geval verzorgden de ouders het eten op een foto shoot.

### *De vrienden*

Tijdens de interviews brachten alle muzikanten veelvuldig zelf naar voren dat hun vrienden in meer of mindere mate een rol hebben gespeeld, en nog steeds spelen, in de ontwikkeling van hun muzikale carrière. De rollen die de muzikanten toebedelen aan hun vrienden zijn in vier categorieën op te delen, die allemaal met elkaar in verbinding

staan: spelen met vrienden, muzikale ontwikkeling met of door vrienden, beïnvloed worden door vrienden, en hulp krijgen van vrienden.

De categorie 'spelen met vrienden' kwam het meest ter sprake, en is daarmee direct de belangrijkste categorie. Veel muzikanten stellen dat het spelen van muziek met vrienden het leukste is wat er is; het maakt het spelen van muziek leuker, en het is vaak ook de reden waarom ze überhaupt zijn begonnen met spelen (Bijlage 1, ,1; 13; 36). Bovendien compenseert het spelen met vrienden de lage inkomsten die men als muzikant genereert:

Als je weet dat het niet goed betaalt, maar als het wel allemaal vrienden van je zijn en je weet precies wat je gaat doen en dan is het gewoon leuk. (Bijlage 1, 6)

Veel muzikanten vinden het nu nog steeds belangrijk om met vrienden te spelen, omdat ze dan vaak zowel muzikaal als emotioneel op dezelfde golflengte zitten. Dit maakt samen spelen aangenaam. Een andere muzikant verklaart zelf zo veel waarde te hechten aan het spelen met vrienden dat hij geen audities wilde houden toen de drummer de band verliet. Hij wilde enkel met mensen spelen met wie hij al een emotionele band had.

Het spelen samen met vrienden staat in verbinding met het tweede thema: 'muzikale ontwikkeling door vrienden.' Veel muzikanten stelden dat zij zich, voornamelijk in het begin van hun carrière, ontwikkelden door veel met vrienden te spelen.

"Hij begon toen ook met gitaar spelen, Joris begon met drummen. Een andere vriend van mijn begon ook met gitaar spelen. Een ander ook weer met bas spelen. Iedereen, mijn hele omgeving was dat ineens aan het doen. (P13)"

Tijdens het proces van de muzikale ontwikkeling verklaart een aantal muzikanten muzikaal beïnvloed te zijn door hun vrienden, zowel in positieve als negatieve zin. Eén muzikant stelt pas te zijn gaan zingen nadat een van zijn vrienden hem had gevraagd te komen zingen voor zijn band. Een andere muzikant verklaart dat hij wist dat hij naar het conservatorium wilde nadat hij merkte dat het punkbandje waarin hij speelde niet goed was:



“Maar ja, in dat bandje gingen we echt spelen, maar dat was gewoon superslecht. Maar wel heel leuk, we begonnen echt als groep muziek te maken. en toen ik 16 was dacht ik van oké, ik ga gewoon weer drumles nemen om te zorgen dat mijn skills wel weer echt gewoon omhoog gaan, zodat ik een kans maak om op het conservatorium te komen. (Bijlage 1, 1)”

Tot slot verklaarden meerdere muzikanten hulp gehad te hebben van vrienden in tijdens hun muzikale carrière. Zo heeft een muzikant via een vriend een platencontract en een boeker gekregen. Deze vriend werkte zelf bij het label en heeft de muzikant vervolgens voorgedragen aan de boeker. Een andere muzikant benoemd voornamelijk kleine randzaken waarbij vrienden elkaar helpen: zo lenen ze instrumenten aan elkaar uit, nemen ze elkaar mee op tour en bezoeken ze elkaars concerten.

In dit empirische onderzoek zijn antwoorden gevonden op een aantal vragen die in het theoretisch kader niet beantwoord werden. Ten eerste is er licht geworpen op het begrip ‘culturele waarden’. Hoewel uit de interviews geen eenduidige definitie valt te destilleren, is duidelijk dat muzikanten culturele waarden voor zowel zichzelf als voor anderen genereren. Voor de muzikant zelf is de belangrijkste te genereren waarde ‘het uitdragen van een identiteit’. Dit kan zelfs de kern van het muzikantschap genoemd worden. Voor anderen houdt culturele waarde in dat muzikanten emoties willen oproepen bij mensen, een connectie willen opbouwen met mensen, of mensen simpelweg van de muziek willen laten genieten. Al met al wil de muzikant een reactie opwekken bij zijn publiek; hij wil erkenning hebben.

Ten tweede is er gekeken naar de rollen die de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* spelen in het genereren van culturele waarden. De *Oikos* dient opgedeeld te worden in twee groepen: de familie en de vrienden. De rol van de familie hierin is niet sterk merkbaar, van de vrienden wel. De in het theoretisch kader besproken negatieve waarden in de *Oikos* hebben geen rol gespeeld in de carrière van de geïnterviewde muzikanten. Geen enkele muzikant heeft ooit het idee gehad tegengehouden te zijn door zijn ouders of vrienden. Een sterke positieve rol van de familie is ook niet bij elke muzikant merkbaar. Hoewel de familie bij een aantal muzikanten bijvoorbeeld financiële steun verleent, is de positieve rol die zij speelt in het genereren van culturele waarden, zoals muzikale ontwikkeling en erkenning van het publiek, vrij miniem. De rol van de vrienden is duidelijk een meer invloedrijke factor.

Identiteit en erkenning vormen de kern van de muzikant en de ontwikkeling van zijn/haar carrière. Een muzikant maakt muziek die hij/zij mooi vindt: door muziek maken wordt een identiteit uitgedragen. Hier kan de muzikant alleen maar mee doorgaan als hij/zij daarvoor genoeg erkenning krijgt.

## **Conclusie**

Volgens Arjo Klamer zijn de vier sferen waarin de cultureel ondernemer opereert te vergelijken met vier stappen in een carrière. De *Oikos* geldt als absoluut startpunt. Hier worden de positieve, of negatieve, voorwaarden gerealiseerd om aan een carrière te beginnen. Vervolgens ontwikkelt de cultureel ondernemer zich en begeeft hij zich naar de *Sociale Sfeer*, waarin hij zich onder mede- ondernemers bevindt. Collegialiteit voert hier de boventoon en via het wederkerig transactieprincipe probeert iedereen elkaar hogerop te helpen. Langzaam maar zeker ontwikkelt de cultureel ondernemer zich in de *Sociale Sfeer*, waarna hij uiteindelijk geld kan gaan verdienen in de sferen van de markt en de overheid. In deze scriptie is getracht de precieze rol van de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* in de carrièreontwikkeling van popmuzikanten te achterhalen.

De carrière van de muzikanten begint in de eerste laag van de *Oikos*, bij de ouders; alle ouders legden in meer of mindere mate een basis voor muzikale interesse van hun kinderen. Daarnaast hebben de ouders hun kinderen op verschillende manieren gestimuleerd en gefaciliteerd om muziek te gaan spelen. Echter, in slechts twee gevallen zijn de muzikanten door hun ouders gestimuleerd een daadwerkelijke carrière als professioneel muzikant na te streven. De muzikanten zijn tevens niet actief tegengewerkt door hun ouders in het nastreven van een muzikale carrière.

De carrière vervolgt zich in een zogenaamde tweede laag van de *Oikos*: bij de vrienden van de muzikant. Alle muzikanten speelden met vrienden. Dat begon met spelen voor de lol, maar veel muzikanten spelen nu nog steeds met vrienden in een vaste band. Hoewel het spelen met vrienden niet direct is aan te wijzen als reden om een muzikale carrière na te streven, is het wel een veel voorkomend thema geweest en daarom wel een invloedrijke factor te noemen.

Er valt te concluderen dat zowel de positieve- als de negatieve waarden van de *Oikos* slechts een kleine rol hebben gespeeld in de eerste laag van de *Oikos*. De muzikanten stellen over het algemeen niet dat hun ouders van grote invloed zijn geweest op hun carrièrekeuze en het verloop van hun carrière, ondanks de financiële

steun die de ouders in sommige gevallen verlenen. Daar valt tegenover te stellen dat deze minimale positieve waarden, én het gebrek aan negatieve waarden, genoeg kunnen zijn voor de muzikant om zijn carrière door te zetten. In eerste instantie heeft de muzikant slechts erkenning nodig om door te kunnen gaan.

In de tweede laag van de *Oikos*, die van de vrienden, spelen de positieve waarden een grotere rol. Alle muzikanten stellen dat ze al vroeg in hun carrière met vrienden speelden. Veel muzikanten zijn door vrienden gestimuleerd om te gaan zingen, in een band te komen spelen of naar het conservatorium te gaan.

Uiteindelijk begeven de geïnterviewde muzikanten zich vanuit de *Oikos* naar de *Sociale Sfeer*. Deze sfeer is ook te beschrijven als *muziekscene*. Na het bereiken van een basisniveau, moeten de muzikanten zich verder ontwikkelen. In de *Sociale Sfeer* is het namelijk belangrijk om erkend te worden door onder andere medemuzikanten en poortwachters. Hun erkenning is namelijk een belangrijk vehikel om verder te komen in de *Sociale Sfeer* en, om uiteindelijk in de sfeer van de markt en de overheid terecht te komen. In de *Sociale Sfeer* moeten muzikanten een actieve houding aannemen. Ze moeten veel investeren in hun muzikant schap door zich muzikaal blijven ontwikkelen, actief hun netwerk uit te breiden en werk voor zichzelf te regelen. Het is een circulair proces: door het netwerk uit te breiden komt de muzikant aan werk, door te werken kan de muzikant zich muzikaal ontwikkelen en door werk kan de muzikant ook zijn netwerk uitbreiden. Dit proces in de *Sociale Sfeer* kan zodoende een sneeuwbaaleffect creëren voor de carrière van een muzikant.

Zodoende kunnen de volgende noties aan de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* toegekend worden: de *Oikos* speelt in de ontwikkeling van de carrière van popmuzikanten vooral een stimulerende rol. Alle geïnterviewde muzikanten zijn in ieder geval door een familielid of een goede vriend gestimuleerd, bewust of onbewust, om een carrière in de popmuziek na te streven. De *Sociale Sfeer* kan een zeer grote rol spelen in de ontwikkeling van een muzikale carrière, afhankelijk van wat de muzikant er zelf in stopt. Als de muzikant investeert in zijn ambacht en zijn netwerk, fungeert de *Sociale Sfeer* als springplank voor een carrière.

## Discussie

Er dient op dit onderzoek gereflecteerd te worden. Te beginnen bij de gebruikte theorie van Klamer. In de definitie van de *Oikos*. Arjo Klamer heeft een zeer brede opvatting van de *Oikos*; hij stelt dat het alles kan zijn wat iemand als thuis beschouwt. Dat kan de familie zijn, een studentenvereniging, of zelfs een land. Echter, in al zijn werken noemt hij de familie als voornaamste betekenis van de *Oikos*. Voor dit onderzoek is deze smalle definitie gehanteerd. Deze definitie levert echter een probleem op: zoals aangetoond spelen vrienden een belangrijke rol in de carrière ontwikkeling van muzikanten. Vrienden kunnen volgens Klamer ook onder de *Oikos* vallen. Dit maakt het lastig om een eenduidig antwoord te formuleren over de precieze rol van de *Oikos*. Enerzijds speelt de *Oikos*, die van de familie, slechts een kleine rol. Anderzijds spelen vrienden van de muzikant een grote rol.

Wat betreft de *Sociale Sfeer* spreekt Klamer van een heersend wederkerig klimaat. Iedereen zou bezig zijn met transacties. Deze transacties zijn in de interviews zeker ter sprake gekomen, maar alle muzikanten stelden daar tegenover, dat hun interacties meer gaan over gemeenschappelijke muzikale interesse dan het behartigen van carrièrebelangen. Geen enkele muzikant stelt zogenaamd te netwerken met een puur zakelijk belang.

Daarnaast stelt Klamer dat het vooral de *Sociale Sfeer* is waarin de muzikanten culturele waarden genereren. Echter, afgaande op de antwoorden die gevonden zijn in de interviews, kunnen culturele waarden in elke sfeer gegenereerd worden. Bijvoorbeeld: een connectie met het publiek wordt eerder in de markt - waar mensen een kaartje kopen voor een optreden of een album aanschaffen – opgebouwd, dan in de *Sociale Sfeer*.

Er dient tevens gereflecteerd te worden op de manier waarop dit onderzoek is gedaan, en er moet gekeken worden naar eventuele vervolgonderzoeken. In deze scriptie is onderzoek gedaan naar een kleine groep van beginnend popmuzikanten. Een reflectie op hoe dit onderzoek gedaan is en wat er in de toekomst beter gedaan zou kunnen worden is op zijn plaats. Ten eerste is dit onderzoek niet toegespitst op muzikanten met of zonder muziekopleiding omdat het de bedoeling was een zo breed mogelijke groep te onderzoeken. Hoewel in deze scriptie geen wezenlijke verschillen zijn gevonden, zou het goed zijn om twee verschillende onderzoeken te doen, namelijk naar professionele

muzikanten zonder muziekopleiding en muzikanten mét een muziekopleiding. Zo kan vastgesteld worden wat de verschillende factoren zijn die bepalend zijn in de carrièreontwikkeling van geschoolde en ongeschoolde muzikanten. Daarnaast zou het interessant zijn om popmuzikanten te vergelijken met muzikanten uit andere muziekstromingen, zoals klassieke muziek.

Ten tweede is met deze scriptie voornamelijk gezocht naar de invloed van de ouders op de carrière ontwikkeling van muzikanten. Er is echter gebleken dat vrienden een meer constante en invloedrijke factor kunnen zijn dan ouders. Een antwoord op de vraag wat de invloed van vrienden precies is, kan vooralsnog niet gegeven worden. Voor vervolgonderzoek zou de definitie van de *Oikos* in meerdere lagen opgedeeld kunnen worden, waardoor duidelijk onderscheiden kan worden welke verschillende rollen familie en vrienden spelen in de ontwikkeling van de carrière van muzikanten.

Tot slot was het, om een meer generaliserende uitspraak te kunnen doen, een mogelijkheid geweest om een enquête af te nemen bij een grote groep muzikanten. Een dergelijk onderzoek had wellicht een beter onderbouwd beeld gegeven van de rol die de *Oikos* en de *Sociale Sfeer* spelen in de carrière ontwikkeling van jonge muzikanten. Voor vervolgonderzoek zou een dergelijk onderzoeksformat gebruikt kunnen worden.

## **Reflectie**

Dit onderzoek is door veel overleg met de begeleider tot stand gekomen. Er is veel tijd besteed aan de opbouw van het onderzoek en het corrigeren van teksten. Dit is de reden geweest waarom het afronden van het onderzoek langer duurde dan van tevoren gepland was. Daar staat tegenover dat dit onderzoek beter is opgebouwd dan het vorige onderzoek.

Daarnaast hadden voor dit onderzoek meer muzikanten geïnterviewd moeten worden. De sneeuwbal methode is niet bijzonder effectief gebleken aangezien veel muzikanten slecht bereikbaar waren: veel muzikanten namen niet op of reageerden niet op emails. Dit maakte het op een zeker moment niet motiverend om door te gaan met het onderzoek. Ook dit is een reden geweest waarom het onderzoek langer duurde dan gepland.

Ondanks al deze bedenkingen ben ik van mening dat met dit onderzoek een begin is gemaakt met inzicht krijgen in de rol die de *Oikos* en *Sociale Sfeer* in de carrière van

muzikanten spelen, iets wat Arjo Klamer in zijn werk na laat. Dit was ook het doel van dit onderzoek.

## Bronnen

- Baskerville, D. (1995). *Music business handbook & career guide*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Beeching, A. M. (2005). *Beyond talent: Creating a successful career in music*. Oxford: Oxford University Press.
- Berger, L. (2013, October 4). Wat is de creatieve industrie? Retrieved from <https://decorrespondent.nl/32/Wat-is-de-creatieve-industrie-/1066208-37572651>
- Boomkens, R. (1999, July 7). Culturele doodklap. *De Groene Amsterdammer*. Retrieved from <https://www.groene.nl/artikel/culturele-doodklap>
- Bourdieu, P. (1997). The forms of capital. In *Education: Culture, economy, and society* (pp. 46 - 58). Oxford: Oxford University Press.
- Coulson, S. (2012). Collaborating in a competitive world: musicians' working lives and understandings of entrepreneurship. *Work, employment and society*, 26(2), 246-261.
- Cunningham, J., & Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45 - 61.
- Delsing, T. (2011, May 2). Raad voor Cultuur zet zich af tegen bezuinigingsplannen. Retrieved from [3voor12.vpro.nl/nieuws/2011/mei/raad-voor-cultuur-zet-zich-af-tegen-bezuinigingsplannen.html](http://3voor12.vpro.nl/nieuws/2011/mei/raad-voor-cultuur-zet-zich-af-tegen-bezuinigingsplannen.html)
- Dijkgraaf, R., & Commissie Dijkgraaf. (2010). *Onderscheiden, verbinden, vernieuwen: De toekomst van het kunstonderwijs : advies van de commissie-Dijkgraaf voor een sectorplan kunstonderwijs*. Den Haag: HBO-raad.

- Dimaggio, P. (1982). Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston: the creation of an organizational base for high culture in America. *Media Culture & Society*, 4, 33 - 50. doi:10.1177/016344378200400104
- Gillet, P. (2004). The Musician as Entrepreneur, 1700–1914: Managers, Charlatans, and Idealists. In *Entrepreneurial Women Musicians in Britain from the 1790s to the early 1900s*.
- Goodman, L. A. (1961). Snowball Sampling. *Ann. Math. Statist*, 32(1), 148-170. doi:10.1214/aoms/1177705148
- Hagoort, G. (1992). *Cultureel ondernemerschap: Een inleiding in kunstmanagement*. Culemborg: Phaedon.
- Hagoort, G. (2007). *Cultureel ondernemerschap: Over het onderzoek naar de vrijheid van kunst maken en de vrijheid van ondernemen : oratie 6 juni 2007*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Joose, G. (2009). *Musici en ondernemerschap* (Unpublished master's thesis). Universiteit Utrecht, Utrecht, Nederland.
- Kaya, M., Steffens, P., Hearn, G., & Graham, P. (2010, February). How can entrepreneurial musicians use electronic social networks to diffuse their music. Paper presented at Proceedings of the 7th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, Brisbane.
- Klamer, A. (2011). Cultural entrepreneurship. *The Review of Austrian Economics*, 21, 141–156. doi:10.1007/s11138-011-0144-6
- Klamer, A. (2011, April 21). Retrieved from <http://www.klamer.nl/docs/kunst-geld.pdf>
- Lacaille, N., Koestner, R., & Gaudreau, P. (2007). On the value of intrinsic rather than traditional achievement goals for performing artists: a short-term prospective



study. *International Journal of Music Education*, 25(3), 245–257.

doi:10.1177/0255761407083578

NB. (2011). Adviesprogramma 2011 Raad voor Cultuur. In Aanbiedingsbrief  
werkprogramma's adviesraden 2011. Den Haag: Ministerie van algemene zaken.

NB. (2012). Toekenningen culturele basisinfrastructuur 2013-2016. In Kamerbrief  
besluiten culturele basisinfrastructuur 2013-2016. Den Haag.

Prisma (Red.) (2009). *Prisma Handwoordenboek Nederlands* (3e dr.). Houten: Het  
Spectrum.

Swedberg, R. (1991). *Joseph A. Schumpeter: His life and work*. Cambridge, UK: Polity  
Press.

Torenvliet, M., & Brouwer, P. (2004). *Sociale Zekerheid en Ondernemerschap*.  
Zoetermeer: Scales.

Van der Ploeg, R. (1999). *Cultuur als confrontatie*. Ministerie van Onderwijs, Cultuur en  
Wetenschap.

Zijlstra, H. (2011). *Meer dan kwaliteit: een nieuwe visie op cultuurbeleid*. Den Haag:  
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap.

## Bijlage 1 uitwerking interviews

**Colin Lee Vermeulen, 29-11-2015. Duur: 38:15 min.**

*Kan je mij eerst, voor mijn lezers later, vertellen wie je bent en wat je doet?*

Mijn naam is Colin Lee Vermeulen, ik ben muzikant. Ik heb op het conservatorium gezeten en daar heb ik drums gestudeerd. Vier jaar. Toen ik 22 was, ben ik daarmee afgestudeerd. Nu ben ik 28 dus ik ben 6 jaar lang als zelfstandig muzikant aan de slag. Voornamelijk als drummer, maar nu veel ook aan het ontwikkelen als songwriter. En ik ben nu mijn eigen band begonnen; *Sandyland*, omdat ik als drummer toch heel veel als een soort van 'in dienst van' speel, en dat was ik een beetje zat. Omdat ik het gevoel heb dat dat meestal nergens naartoe leidt, omdat meestal niemand echt de leiding neemt. En nu heb ik een band waarin ik wel de leiding kan nemen en ook neem. Ik kom uit Utrecht, ik ben half Amerikaans.

*Zou je me wat meer in detail over je carrière tot nu toe kunnen vertellen?*

Even kijken. Ik ben begonnen met drumles toen ik negen was, dat heb ik gedaan tot mijn elfde, twaalfde. Toen ben ik ermee gestopt want ik vond het heel saai. Toen kwam ik in een punk bandje met wat vrienden.

*Colin in een Punk bandje? Oké! [verrast]*

Zeker wel. Echt wel jonge. Maar ik was wel altijd de outsider, weet je. Ik viel altijd in het midden van elke groep. De *skaters*, de punkers. Ja wat hebben we nou, de rokers. Weet je, altijd wél roken, maar niet echt of zo. Wel skaten, maar niet Écht. Maar ja, in dat bandje gingen we echt spelen, maar dat was gewoon superslecht. Maar wel heel leuk. We begonnen echt als groep muziek te maken en toen ik 16 was dacht ik van oké, ik ga gewoon weer drumles nemen om te zorgen dat mijn skills wel weer echt gewoon omhoog gaan, zodat ik een kans maak om op het conservatorium te komen. En dat lukte, in Amsterdam was dat. Dus toen ik 18 was, meteen na middelbare school, ben ik daarop aangenomen. Toen ben ik wel vrij snel gestopt met dat bandje, ik denk binnen een halfjaar wel denk ik. Want ja, je komt gewoon in aanraking met zo veel goede muzikanten. Die hebben allemaal hetzelfde doel en dat is gewoon slagen als muzikant en proberen echt goed te worden. en die andere jongens in mijn bandje, die hadden dat niet. Die hadden zoiets van eh, ja weet je, die ene ging iets meer met tekenen doen, maar de andere werd IT'er. En daarnaast kan je dan nog wel een beetje muziek blijven maken maar zij namen het gewoon niet zo serieus als ik.

*En zij zaten niet op het niveau waar jij op zat?*

Nee maar ook niet...vooral ook niet waar ik naar toe wou, weet je wel? Dus toen is dat vrij snel gestopt. En toen zat ik gewoon in een hoop bandjes op school. Toen kwam ik bij een bandje genaamd *a days work*, dat is een bandje uit Alkmaar. En toen hebben we best wel veel voorprogramma's gedaan van grote bands. We hebben gespeeld voor Marillion een band uit de 70s of 80s, hebben zo'n liedje *Kayleigh*, ik weet niet of je die band kent (begint *Kayleigh* te zingen) ja als je die... nou ja maakt niet uit.

*Als ik die in de top2000 hoor dan ken ik hem sowieso*

Sowieso staat ie in de top 100. Maar die is dus heel bekend, en daarbij hebben we in Frankrijk gespeeld, in Vredenburg, in de 013 en nog eentje. Met die band, *a days work*, in ieder geval heel veel optredens gedaan. toen ben ik een keer gevraagd om in te vallen bij *Kane*, dat was toen best wel een grote band. Toch?

*Hmmhmm [sarcastisch]*

Nee? Nou ja in ieder geval. Een paar van die jongens die in die band speelden, die gaven les bij mij op school. Of nou ja jongens, zij waren allemaal veel ouder dan ik en ik was toen twintig denk ik. En ik moest invallen op de drums.

*Joost Kroon was hun drummer toch?*

Ja, Joost Kroon was hun drummer, precies. Maar Joost kroon gaf niet les bij mij op school. De toetsenist, Nico, die gaf les. En hij gaf leiding aan een van de bandjes op school waar ik in zat. Zeg maar zo'n project bandje. En die wou proberen om met een jongere gozer te spelen, omdat ze het wel vet vonden en dachten dat het wel een beetje vuur zou brengen, weet je wel? Dus toen heb ik daar 5 keer ingevallen. Appelpop, twee bedrijfsfeesten, op tv zelfs bij Paul de Leeuw. En bij X factor, toen moest ik playbacken. Dat was echt wel een van de grootste leerervaringen, misschien niet van mijn hele carrière, maar toch wel top 3. Want ja, Kane heeft Dinand. En ja, Dinand is gewoon een mafkees. En hij neemt zichzelf zó serieus dat hij, ja.. Hij is op een gegeven moment ook geflipt tegen mij. Tijdens het optreden en zo, dat was echt prachtig. Maar dat was zo'n goede leerervaring, want je leert gewoon twee dingen:

Één is: je moet met iedereen kunnen werken, als je muzikant wil worden. elke geflipte...weet je er zijn gewoon zo veel geflipte mensen. In de muzikanten wereld nog veel meer, maar je moet wel met iedereen kunnen samenwerken weet je wel? Of tenminste, op het moment dat je op het podium is staat is het wel gewoon: *get the job done*. En de dingen daarbuiten, weet je wel zakelijk gezien. Bij iedereen moet je er gewoon iets van kunnen maken. En dat is iets wat ik ervan geleerd heb en het andere is gewoon: je focus mag je nooit verliezen weet je, of als drummer in ieder geval. Want je bent diegene die gewoon alles draagt en leidt. En als de drummer links gaat, moet je hele band naar links, of rechts en dan gaat de hele band rechts. En op dat moment, als het zo'n optreden is op Appelpop, volgens mij vierduizend man. Op een gegeven moment was ik echt aan het vliegen weet je wel, het was echt zo vet. Ik zat echt met mijn hoofd in de wolk van: 'ah man, check dit dan, ik ben net 21, ik zit met allemaal gasten van eind 30 in een band voor zo'n crowd te spelen, ik word DIK betaald, en staan vier flessen drank op me te wachten zo meteen. En op dat moment dat dát door mijn hoofd ging, maakte ik dus een fout. En lette ik dus niet op. En toen was Dinand dus aan het aangeven. Hij gaf niet heel goed aan hoor, maar als ik echt heel gefocust was, had ik wel die cue gepakt zeg maar. Dus dat we naar een bridge gingen en dat ik lekker stoïcijns het tweede refrein doorbeukte. Dus ja dat was echt zo een moment van 'o ja oeps'. Er niet echt iets van ruimte voor verslapping, als je pro wil worden. Dat waren supergoede lessen voor me.

Verder daarna, kwam in een band *Jenny Lane*, dat was zo'n band van een achtergrondzangeres van Anouk. Die doet nu ook mee aan *The Voice*.

Daarmee hebben we ook heel veel gespeeld, voornamelijk ook meteen nadat ik klaar was met het conservatorium, dus ik kwam niet in een zwart gat daarna. Ik kon meteen

veel spelen en dat betaalde ook wel redelijk. Ook veel voorprogramma's gedaan in Frankrijk en België. We deden het voorprogramma van Joss Stone. Ook superstoned geworden met de drummer van Joss Stone. Terwijl de rest van de band Joss Stone aan het ontmoeten was zat ik backstage te blowen met de drummer. Dat hoort er dan ook wel bij. Die band was ook super sick. Het was ook zo'n supergrote black dude. Dat was ook weer supervet. Voor zo veel mensen spelen is ook gewoon heel leuk. Dat zijn de dingen die wat groter zijn. Met mijn zusje Rachel Louise heb ik ook best wel wat grote dingen gedaan, veel voor 3FM gespeeld. Veel bandjes gespeeld. heel veel invalklussen zoals Kane. Maar ook veel bandjes die begonnen als invalklus en ben ik er later bij gevraagd om vast te komen spelen.

*En dingen buiten muziek? Heb je altijd rond kunnen komen van muziek?*

Ja in principe wel. Ja ik woonde heel lang anti-kraak. Dus ja dan betaal je 150 per maand, op een gegeven moment 250. Dus dat werd wel iets meer. Ik gaf ook wel wat drumles in de vooropleiding van Conservatorium, maar dat betaalde ook weer niet hele goed. Maar dat was wel leuk, maar niet helemaal mijn ding. Dus nee het was altijd gewoon schrapen. Want de meeste bandjes betaalden dan niet zo goed. Maar als je er heel veel doet in de maand heb je toch weer een *batch* met geld bij elkaar. En af en toe dan een hele dikke klus die dan de gaten opvult. Weet je, als je dan een keer een cd moet inspelen dan heb je daar meteen best wel wat geld mee. En nu dus met Sandyland bijvoorbeeld, die reclameklus die ik heb gedaan. Daar kreeg ik gewoon een fixed bedrag voor. En vervolgens anderhalf jaar later krijg je daar ook nog Buma van. Dus ja dat is best wel leip. Maar met dat geld kan je de gaten opvullen. Als je een maand iets minder verdient. Zoals nu bijvoorbeeld in de maand november, dat is echt een schijtmaand. Ik heb vet weinig optredens. Maar wel een paar en dat is wel weer wat geld. En omdat ik de vorige maand zo veel geld heb gekregen met Buma, dat heft elkaar heel netjes op. Dus op die manier moet je het een beetje doen.

*Zie je jezelf als puur een muzikant of ook als een ondernemer?*

Ook als ondernemer.

*En hoe vertaalt zich dat in jouw handelen?*

Voornamelijk de afgelopen paar jaar merk ik dat ik veel dingen in eigen hand heb. En dat je hele vele dingen in eigen hand moet nemen als je wil dat dingen gebeuren. De meeste optredens die ik heb gedaan kwamen me altijd heel erg aanwaaien dus wat dat betreft heb ik altijd hele veel geluk gehad. Maar wat betreft, zelfs met de ding van de reclame, dat kwam me ook aanwaaien. Maar de volgende stappen zijn dan wel: het goed laten produceren, goed opnemen, een volgende track schrijven, mensen bellen, mensen achter hun broek aan zitten, dingen voorschieten, dingen betalen, gewoon investeren als een malle.

*Dus jij bent echt de spil in dat alles?*

Nou eigenlijk iemand van Endemol, die zette mij aan het werk. Maar vervolgens de productie van die track en alles er omheen. Dat nam ik echt op me. Ik wou dat het gewoon vet werd. Dus ik ben ook wel perfectionistisch daarin. Die gast bij Endemol had zoiets van: 'lekker, prima klaar'. Maar ik dacht: dit kan allemaal nog een stuk beter. Nu ook achteraf denk ik van: dat kan ook allemaal wat minder. Ik mag dingen wel eerder loslaten van: weet je zo is het ook gewoon goed genoeg. Want als je drie maanden lang

met één liedje bezig bent, daar wordt het echt niet beter van. Soms wel, maar. Soms moet je ook dingen uit handen durven geven.

*Wat karakteriseert je als ondernemer?*

Leiding nemen. Beslissingen maken. daadkracht voornamelijk. Dat is het gene waar ik op dit moment in zit. Dat zie ik wel, bijvoorbeeld als we in de studio zitten, dat ik wil dat alle hoofden mijn kant op draaien. Zo van ja: wat gaan we doen. en dan denk ik van ja: muzikanten zijn meestal wel passief.

*Denk je dat de meesten dat zijn?*

Zeker ja. Voornamelijk in zakelijke dingen sowieso. En ook muzikaal gezien, vooral qua song writing. Vooral in het maken van duidelijke keuzes: we gaan echt dit doen. De meeste muzikanten die vinden het allemaal wel best. Die hebben gewoon iemand nodig die hun aanstuurt. Die hebben qua talent en kwaliteit superveel, maar dat iemand het vormgeeft, van jij moet dit en dit doen want dan kom jij het beste tot je recht, dat wil ik zelf graag doen. maar ja dat is ook wel lastig. Ik heb wel het gevoel met songwriting en Sandyland sturen. Zelf moet ik alle beslissingen nemen.

*Denk je dat dat ook jou heeft gebracht waar je bent? Dat dit je verder brengt dan veel andere muzikanten?*

Op dit moment denk ik in *the long run* wel. Maar nu op korte termijn zie ik het nog niet helemaal. Behalve die reclame, die is echt op me af gewaaid. Daar heb ik wel iets goeds van gemaakt. Nu met Sandyland is het gewoon; de band is vet, de optredens zijn leuk. Dat is wel gebeurd. Maar het is niet zo dat de single hele goed loopt of dat we heel veel optredens hebben, dat moet allemaal nog onwijs groeien. En ik neem het allemaal zo serieus, dat ondernemen: 'het moet perfect en het moet succesvol worden.' Maar veel muzikanten denken: ik heb gewoon iets vets in elkaar gezet en nu ga ik bij mijn oma boerenkool eten en vervolgens is het een megahit weet je wel. Het is allemaal zo onvoorspelbaar, en ik ben bang dat ik er juist te veel druk op leg. Daardoor komt de vrije geest erachter niet helemaal lekker uit de verf. Maar ik denk wel dat ik meer uit mijn carrière ga halen dan iemand die op de band zit en die denkt: het is mooi zo.

*Ook belangrijk: wat is de rol geweest van je familie in je carrière?*

Bij mij is het een apart verhaal, want mijn ouders zijn allebei muzikant en mijn zusje ook. We hebben een Kelly Family ding going on. Dus het is bij ons niet..het is wel met de paplepel erin gegaan natuurlijk, maar het is niet een normaal ding of zo. Want ja Rachel en ik zongen in een kinderkoor. En op een gegeven moment wilde ik drummen, dus toen kreeg ik een drumstel. En op gegeven moment wilde ik niet meer, ik wilde basketballen. Dat was ook best, dan ga je dat doen. het was nooit geforceerd. Het werd ook niet gestimuleerd van: 'Colin je hebt talent je moet dit doen.'

*Maar je werd wel gefaciliteerd?*

Ja zeker.

*Zijn er momenten geweest dat je ouders je wel hebben gestimuleerd op momenten dat jij niet meer wilde?*

Lastig. Ik vind het moeilijk om een bepaald moment aan te pakken. Ik moest dus een demo cd maken voor het aanmelden voor het conservatorium met eigen liedjes. Dat moest ik zelf inspelen en dat dus opsturen. En ik was natuurlijk fucking lui. En alles was best wel yolo. En ik deed gewoon vwo en ik was totaal, zo erg, zesjescultuur. Zes gehaald, who gives a fuck. Ik vond alle vakken niet leuk. Als ik hier dan klaar ben, gewoon top. Ik wilde journalist worden een tijdje. Maar uiteindelijk dacht ik over muziek maken: 'het gaat me ook heel makkelijk af, ik vind het heel leuk. Misschien is er wel een carrière in te maken. Maar daarvoor had ik nooit een visie in mijn leven van: ja dit ga ik doen. ik vond het gewoon tof. En toen dus dat cd'tje maken.

En mijn pa had een home studio en hij zei op een gegeven moment van: hé ga die cd eens maken. Want die inzendingen moeten volgende week verstuurd worden. Gewoon totaal: 'boeie, hey komt wel goed,' Dus toen heeft hij mij wel gepusht van: 'maak die liedjes af, dan nemen we het op en dan zijn we er vanaf.' Wat dat betreft ben ik hem wel dankbaar, het scheelde ook wel echt dat mijn vader goed kon opnemen.

En verder, de rest van de jaren dat ik bezig ben. Het begrip is er altijd. Zij snappen gewoon heel goed hoe het is. dat je als creatieveling onwijze ups hebt en ook onwijze downs. Carrière wise, maak ook emotioneel gezien. Zij hebben altijd heel goed door van: oké dit is even een moeilijke fase in je carrière. We begrijpen dat je je hier heel erg druk over kan maken, maar dat maakt iedereen mee en je moet gewoon verder. En kijk eens naar wat je al bereikt hebt. Maar dan denk ik zelf 'maar dat is niets vergeleken met die'. Maar dan zeggen zij: dat vergelijken, dat schiet niet op. Als je dat blijft doen, dan wordt je ongelukkig. Dat hebben zij wel door al doen ze het zelf ook.

*Dan zou je zeggen dat je onvoorwaardelijke steun hebt gekregen?*

Ja absoluut.

*Heb je ook financiële steun gekregen?*

Nee, maar volgens mij hebben ze nog wel de zorgverzekering betaald.

*Maar ze hebben je niet ondersteund totdat je het zou maken?*

Nee, want ze zijn zelf ook muzikant weet je. They get it. Zij moeten ook gewoon overleven.

Die verhalen ken ik wel, maar dat heb ik niet meegemaakt.

*Er is niets wat je hebt gemist qua steun vanuit je thuissituatie?*

Nou ik denk dat wel. Daarom is het verhaal met mijn ouders zo apart. Ik dacht wel: met hun ervaring als werkende muzikanten, hadden ze sommige dingen meer mogen helpen. Ik heb vaak het wiel opnieuw moeten uitvinden. Zij hadden meer mogen helpen. Ze hadden meer sturing moeten geven. Mij en mijn zus.

Bijvoorbeeld op het zakelijke vlak, maar ook qua songwriting. Songwriting heb je financieel het meeste aan. En ik denk dat ik daar zelf veel talent voor heb. Maar mijn ouders hebben daar nooit over gezegd van: 'Dat drummen is gaaf, maar probeer in de week ook wat tijd vrij te maken om songwriting skills verder te helpen, want dat gaat je verder in je carrière helpen.' Dus ergens denk ik: fuck ik ben 28 en ik ben nu pas mijn songwriting aan het ontwikkelen. Waarom heb ik dat niet gedaan toen ik 22 was?

*Ook niet op het conservatorium geleerd?*

Nee, op het Conservatorium had ik niet het gevoel dat ze daar iets van begrepen. Ik heb het nooit meegekregen. Er zitten ook geen songwriters in die lerarenteams. Het waren

vooral uitvoerend muzikanten. Maar ja fuck man, verder hebben mijn ouders echt veel geholpen. Wat ze anders hadden kunnen doen, geen idee.

*Je hebt in veel bandjes gespeeld. Dat heeft je carrière geholpen. Daardoor maak je naam. Hoe gebeurt dat dan precies? Hoe ga je ineens in 35 bandjes spelen?*

Werkhouding. Vooral na dat Kane ding heb ik nooit meer echt fouten op het podium gemaakt. Er ontstond een soort ding, omdat je daar zo van baalt en dan wil je alles om je héén wel de schuld geven, maar uiteindelijk ben jij degene die betaalt wordt om geen fouten te maken.

Dingen fucking goed voorbereiden, alles uitschrijven, BPM's checken. Kleding goed meenemen, zorg dat je er fris uit ziet, vooral later. Toen ik op het conservatorium zat: dat is ook iets van, 'had niemand dat kunnen zeggen?' Maar ja boeien, Nirvana was echt van invloed op mij. De grunge scene ook. Daar was het juist: fuck it wat je aantrekt. Nu ben ik een soort hoer geworden.

Ik denk dat je relaxt moet doen. sociaal gezien aardig zijn. En niet te schuchter, maar ook niet te veel in mensen hun face komen. Humble zijn, niet je eigen ego strelen. Niet constant vertellen over hoe goed je bent en wat je allemaal gedaan hebt. Mensen boeit dat niet, als je voor een klus gevraagd wordt, willen mensen dat je goed drumt, dat je op tijd bent. Goed drumt, relaxt bent als je aan tafel met elkaar zit te eten. That's it, en verder je bek houden. gewoon normaal doen. dat heeft wel heel veel geholpen. Dat mensen denken: 'als je Colin vraagt, dan heb je gewoon een gezellige avond.'

*Is dat strategisch geweest voor jou? Want er zijn ook gasten die dat niet doen.*

Zeker. Want je weet dat het vertrouwen creëert. Want vooral in de kunstsector zitten er zo veel emotionele mensen. Die hebben vertrouwen nodig, als ze jou niet vertrouwen, dan bellen ze gewoon niet, hoe goed je ook bent. Dat heeft zeker invloed. Gewoon relaxt zijn en gewoon roeien met de riemen die je hebt. Er zitten echt klussen bij, dat wanneer je aankomt en dat alles slecht geregeld is weet je wel? qua spullen, qua geluid, qua 'hé ja, trouwens, in dat en dat liedje doen we dingen trouwens anders. En niet zoals in de opnamen die je thuis hebt kunnen instuderen en nu doen we dit en dit. Dus als je dat in split second moet onthouden en wil opschrijven en dat ook nog live goed wil doen en daar niet boos over wil worden. Dat is het voornamelijk. Ik ken veel muzikanten die dan gaan bitchen. 'dat is niet geregeld, en dit vind ik echt niet kunnen, en kijk wat ik betaald krijg.' En ik denk dan: ja maar jij hebt ja gezegd tegen die klus. Als jij ja zegt tegen een klus van 50 euro en vervolgens ga je zeiken dat het niet goed geregeld is, dan moet je geen klussen van 50 euro meer aannemen, want dat is meestal slecht geregeld. Maar dat is ervaring opdoen en dat is ook leuk. Als je weet dat het niet goed betaalt, maar als het wel allemaal vrienden van je zijn en je weet precies wat je gaat doen en dan is het gewoon leuk. Een deel van het ondernemerschap is ook weten dat het niet goed betaalt, maar wel met goede muzikanten is, die ook bij andere bands spelen. En als zij dan zien dat ik goed speel, dan gaan ze mij vragen voor andere dingen. En als er dan duurder betaalde klussen zijn, dan denken ze aan mij: die jongen die ook wilde spelen voor 50 euro. Maar er zit ook een keerzijde aan. Als je ja zegt tegen alle kutklussen, dan denken mensen dat je voor niks komt.

Je moet heel duidelijk zijn. laatst moest ik twee uur aan muziek instuderen van James Brown en het was echt slecht betaald. en dan zeg ik dat ALLES duidelijk is, dat ik alles

perfect kan instuderen. De randvoorwaarden moeten perfect zijn. Dat waarderen mensen dan ook. Want dan weten ze vaak dat je wel iemand bent die de klus goed gaat doen. dan doen ze wel extra hun best.

*Is wat jij doet een norm in de muzikscène? Of val jij daarin op?*

Het is een voorwaarde om het te maken. voor de werkende muzikant zonder baan ernaast is het wel een norm. Niet zeuren , gewoon spelen en hopen dat je later voor een betere klus wordt uitgenodigd. Soms komt het niet allemaal op je af. Soms moet je mensen bellen. Dat is kut, maar dat moet wel. De ene kan dat opvatten als triest en wanhopig, maar de andere kan het zien als 'oké vet, ja kom maar langs.'

Het is vrij onvoorspelbaar. Maar de mensen die ik ken en die gewoon werk hebben en hun huur betalen, dat zijn allemaal pros. Ze werken hard, zijn professioneel en zorgen dat ze de *job* gewoon gedaan krijgen.

**Pieter Zaal. 04-11-2015. Duur: 29:59 min.**

*Vertel over jezelf*

Ik ben Pieter Zaal. 24 jaar geboren te Hérenveen. Opgegroeid in Utrecht. Basgitarist afgestudeerd aan Conservatorium Utrecht. Afgestudeerd in 2015.

*Vertel over je carrière tot nu toe*

Grootste invloed was wel mijn vader. Mijn vader is drummer. Die is totdat ik 10 was heel erg actief geweest in de muziekwereld. Een goed lopende christelijke Metal band. Daar verdiende hij niet zijn huur mee hoor, het was wel puur hobby. Hij is nooit echt beroepsmuzikant geweest. Maar hij heeft er wel wat aan overgehouden, maar dat is nooit echt de insteek geweest. Maar het gaf mij natuurlijk een goede ingang voor muziek. Wat er ook thuis gedraaid werd was altijd ook wel 'muziek' muziek, en niet de radio zeg maar. Dus gewoon *The Police*, dat soort bandjes, *Rush*, gekkigheid.

Toen ben ik eigenlijk bas gaan spelen omdat er al heel veel mensen gitaar speelden. Toen ik 16 was, zoiets, 15 of 16. Ik heb eigenlijk nooit les gehad of zo. Maar alles wat ik kon opslokken heb ik opgeslokt. Alles wat ik tof vond, wilde ik naspelen. En zo begon het eigenlijk en toen wilde ik naar het conservatorium.

*Je hebt nooit op les gezeten?*

Toen ik dus naar het conservatorium wilde. Ik wilde óf bouwkunde gaan doen of naar het conservatorium. En toen zei mijn moeder: 'weet je, jij sluit je gewoon dagen op je kamer op met muziek. Ga muziek doen want dat is gewoon jouw shit, weet je wel? Dus toen ben ik daar een beetje onderzoek naar gaan doen en toen besepte ik me dat ik best wel wat lesjes kon gebruiken. [lacht] Al was het alleen voor de theorie weet je wel. want het conservatorium is best wel theoretisch. Dus toen heb ik een gast opgezocht die in Haarlem op het conservatorium zat. En die heeft mij een jaar al dingen geleerd. En toen heb ik auditie gedaan en dat ging tot op zekere hoogte best goed.

*Dus je hebt pas vanaf je 17<sup>e</sup> les gehad?*

Ja zoiets, 17 of 18. En toen ik 19 was ging ik auditie doen. Ik heb van mijn 18 tot mijn 19 zeg maar les gehad. En toen ben ik aangenomen op de vooropleiding van Utrecht. Ik wilde heel graag naar Utrecht, want dat vond ik een fijne sfeer hebben. Daar ben ik



aangenomen op de vooropleiding en niet het eerste jaar. Ze vonden me wel heel muzikaal maar ze zagen wel dat ik echt een autodidact was en mijn techniek was best wel een beetje verkeerd. Ik was meer een ruwe diamant [lacht] dus ze zagen dat er nog wel wat in te halen was. Nou dat heb ik zeker bereikt in dat eerste jaar. En daar ben ik heel blij mee dat ik dat gedaan heb. Conservatorium gedaan, veel gespeeld. Heel erg in de wereld van jazz gekomen. Dat is echt een wereld die ik totaal niet kende. Ook van huis uit niet echt. Daar ontzettend veel van geleerd. Technisch, maar ook hoe dat wereldje werkt. Je kan in principe een jazz muzikant aanspreken en dat vragen: 'hé zullen we wat spelen?' En dat is dan een band. het gaat zo snel. En ook de wereld van sessies en het schnabbelen en zo. Mijn eerste geld verdienen met muziek. Dus dat was best cool eigenlijk.

#### *Hoe zit die wereld dan in elkaar?*

De jazzwereld is best wel anders dan de popwereld, merk ik nu vooral. Jazzwereld gaat heel erg in op het individu, dus eigenlijk ben je pas iemand als je fucking goed kan spelen. En ook wel met wie je hebt gespeeld en waar je hebt gestudeerd. Het is best wel *CV based*, zeg maar. Van 'oké: jij hebt met hem gespeeld, dan ben jij een goede gast.' Zo'n erkenning, zo'n 3FM stempel, maar dan écht. Precies dat. Dat soort dingen brengen je heel ver, dat is echt bepalend daar.

#### *Is dat meer dan in de popwereld?*

Veel meer. Pop is wel meer op songwriting gericht. En ook wel op de mensen die je kent. Het is best wel een ons kent ons wereldje. Maar ook wel gewoon: wat voor ideeën heb je, welk concept? Het is gewoon bijna marketing. Het is een product maken en dat gewoon verkopen. En daar goed in zijn. Het gaat veel minder over hoe goed je je instrument bespeelt. Bijna niet eigenlijk [lacht].

#### *Terug naar je carrière*

Ik ben aan het einde van het conservatorium een beetje uit die jazzwereld geraakt. Toen Emiel Landman mij vroeg om in zijn band te komen spelen. Ik had al een keertje een invalklus gedaan bij hem en dat beviel heel erg. En daarna kwam ik in zijn band omdat zijn bassist na zijn tour in Amerika bleef.

#### *Hoe kwam je aan die invalklus?*

Ze kwamen van Amerika van een tour. En Mike, de bassist, die moest blijven om wat voor reden dan ook, dus ze hadden één optreden zonder bassist. Ik kende Emiel al van school. Dat klikte best wel goed. We bleken best wel dezelfde muzieksmaak te hebben dus dat was wel leuk. Emiel heeft best wel wat stappen gemaakt voordat ik erbij kwam, dus hij was al 3FM *serious talent*, hij had al een platendeal, hij had een label. Hij had al een album dat geroemd werd door de volkskrant en dat soort dingen. En een goede fan base. Ik stapte op een goed moment in. En er hing al een clubtour in de lucht en goede festivals dus ik zat opeens in dat wereldje van die popmuziek.

#### *Dat is een snelle transitie. Dat je bij Landman terecht kwam, was dat geluk? Wat voor voorwerk had je gedaan?*

Het was een telefoontje en het was klaar. In die zin heb ik voorwerk gedaan omdat ik gewoon zijn muziek heb geluisterd en met hem daarover heb gepraat. En dat raakte mij, en dat vond ik tof en dat heb ik gewoon zo uitgesproken. En die zin heb ik gezegd: 'hé mocht je ooit nog iemand nodig hebben op een tamboerijn; ik ben je man, weet je wel?'

*Waarom wist hij dat hij jou moest bellen?*

Hij wist wel dat ik goed was, en we klikken wel qua muzikale smaak en ik denk dat hij heeft rondgekeken op het conservatorium. Van: 'hé wie zit daar?' Ik denk trouwens wel dat de meeste bassisten gewoon heel goed zijn op het conservatorium, maar heel veel bassisten hebben heel erg hun eigen stijl. En mijn stijl paste wel verreweg het beste bij Emiel. Dus ik denk dat het conservatorium vooral het netwerk was waar ik veel aan had op dat moment.

*Ben je binnen het conservatorium ook op een strategische manier bezig geweest?*

In het begin nog niet. Maar op een gegeven moment merkte ik wel dat het ook echt zo werkte. En toen ben ik wel expres lessen gaan geven bij een saxofoondocent als toon roos, gewoon om mijn horizon te verbreden. Geprobeerd om met iedereen te spelen. Ja op een gegeven moment ben ik daar wel heel bewust mee bezig geweest en nu ben ik daar nog veel bewuster mee bezig.

*Dat is omdat je weet dat het echt nodig is?*

Zeker. Je moet hele erg proberen je volledig in te zetten op iets wat je tof vindt. Ik ben nu bezig met Judy Blank, dat is een meisje dat heeft meegedaan aan *de beste singer songwriter van Nederland* in het seizoen met Maaike Ouboter en Michiel Prins. En zij is toen vierde geworden of zo, heeft toen een album gemaakt wat een beetje is geflopt en is nu weer helemaal opnieuw gaan schrijven.

Supergoede liedjes. Ik kwam haar tegen en ze had mij zien spelen bij Emiel en ze zei: ik zoek misschien nog een bassist, dus kunnen we een keertje afspreken? Dat klikt ook goed en dat is wel iets waar ik echt in investeer. Weet je wel, ik bel haar elke week. Ik zie haar vanavond ook weer. we nemen demo'tjes op. En nu heeft ze mij gevraagd om haar album in te spelen en ook live met haar te gaan spelen. Dus dat werpt gelijk zijn vruchten af. Dat is iets waar ik dan bewust in investeer.

*Een andere muzikant vertelde mij dat hij heel bewust is van zijn gedrag als hij met andere muzikanten werkt, doe jij dat ook?*

In die zin probeer ik wel de positiefste Pieter te zijn die ik kan zijn en gewoon mijn frustraties buiten de groep te houden. Ik denk dat je niet veel meer dan dat moet proberen te doen. En zijn wel een soort van gouden regels. Ik heb ook wel het netwerkboek gelezen. Er zijn regels van: als er twee mensen aan het lullen zijn, ga er niet naast staan met je kop. Zo van: 'ik wil ook wat zeggen.' Dat is zo fucking kut. Verder moet je gewoon proberen jezelf te zijn.

Ik maak er wel een beetje een sport van om mensen aan te spreken. Laatst was ik naar *bewilder*, die had een gig in hifi klubben, superkleinschalig. Toen heb ik wel even met die bassist een praatje gemaakt en ik ga binnenkort met hem even een koffietje drinken.

*Een tactiek dus?*

Zeker, ten eerste omdat hij een ingang is voor meer contacten. Maar ook wel omdat ik hem tof vind als bassist. Ik ben ook gewoon benieuwd hoe hij zijn shit aanpakt en hoe hij gekomen is waar hij nu is.

*Dat is ook belangrijk: muzikanten lijken vaak niet bewust strategisch te handelen. Het draait hun om de ontwikkeling als muzikant. Wat zet jij zelf voorop?*

Ik vind dat ik aan het conservatorium een zeker niveau heb overgehouden. Daar ben ik op dit moment best wel tevreden over. Dus ik ben op dit moment best wel bezig om juist mijn netwerk te vergroten. Ik ben bezig mezelf op de kaart te zetten. En ik denk dat ik wat in huis heb en dat probeer ik nu meer te verkopen.

*Nog voor de laatste keer terug naar je carrière, zijn er nog andere dingen waar je mee bezig bent?*

Ja met *a brighter light*. We zijn echt een amateurband die gewoon toen ik daarbij kwam, hadden ze nog nooit met een bassist gespeeld. En zij hadden bij de grote prijs van Nederland in de finale gestaan en ik ken de drummer. Ik dacht 'misschien is dat wel leuk'. Eigenlijk is het gewoon een bandje dat keihard werkt en grote doelen heeft. Maar gewoon niet van huis uit de capaciteiten heeft. Het zijn wel redelijk bekwame muzikanten maar niet écht goed, weet je wel. dus het is een hele toffe leerschool. Ten eerste om hun op sleeptouw te nemen, maar daarnaast ook voor mezelf om te kijken hoe dat traject is wat ik heb gemist met Emiel. Dat opbouwen, dat doe ik nu hele erg met *a brighter light*. We zijn inmiddels bij 3fm geweest en hebben toffe optredens gedaan en dat groeit alleen maar meer. We hebben in Kytopia opgenomen laatst en dat is heel tof. Het is ook een leerschool voor mij om de organisatorische kant mee te maken, en de band goed aan te pakken en te begrijpen. en mensen te bellen en mailen.

*Speel je genoeg om de huur te betalen?*

Nu Emiel op wereldreis is niet. Hij is negen weken weg op wereldreis per trein. Dus nee. Want Emiel was de grootste bron van inkomsten. Dus ik moet het een beetje hebben van 50/50. Verdien met muziek 6 à 700. Soms echt wel meer en soms wel minder. En de rest vul ik aan met Tivoli.

*Zie je dat op korte termijn omslaan?*

Niet het komende jaar, maar er zit zeker meer groei in. *A brighter light* is een bandje wat in principe alleen maar verlies draait. Maar dat is ook iets waar ik nu voor kies. Ik ga nu wel echt voor bandjes met eigen muziek. Dat is een keuze. Ik zou ook een bruiloftband kunnen starten en daar dikke moneys voor vragen. Maar daar heb ik gewoon niet zo veel zin in. En vind het prima om een beetje bij te moeten verdienen als ik dít maar kan doen.

*In die zin zie jij jezelf wel echt als muzikant?*

Ja. Zo zie ik dat wel. Dat is wel mijn *main* inkomstenbron. Dat is wel mijn beroep.

*Kan je dat sowieso op die manier definiëren? Iemand is een muzikant als hij ook gewoon ergens achter de bar moet staan?*

Ja dat is natuurlijk lastig. Ben je barman en hobbymuzikant of ben je muzikant die ook barman is? Het tofste zou zijn als ik ervan kan leven en ik denk ook wel dat dat mijn streven is. Dat maakt ook wel een kans. En dat is ook wat mij muzikant maakt. Waar ik veruit de meeste tijd in steek is muziek. Dus ik zie dat wel als mijn eerste occupation zeg maar.

*Kan je meer in detail beschrijven wat de rol van je familie is geweest in je carrière tot nu toe?*

Ten eerste zijn mijn ouders super supportieve daarin. Mijn vader is stikjaloers dat ik conservatorium heb kunnen doen en dat ik nu daar mijn leven van maak. En mijn moeder wil gewoon dat ik doe wat ik leuk vindt. Zij hebben daar nooit voor in de weg

gestaan, ze hebben me juist altijd heel erg gesteund. Ze vonden alles heel interessant en hebben me altijd heel erg gesteund. Dat is heel fijn.

*Hoe steunen ze je nu?*

Ja eh, niet. [lacht]

*Ook nooit financieel?*

Tijdens mijn studie wel, maar nu niet meer. Zo was het gewoon afgesproken. Ik ben nu zelfstandig.

*Er is dus geen steun of backup uit je thuisfront wat je mist?*

Mijn ouders komen af en toe kijken. We hebben een crowdfunding gedaan met *a brighter light*, die hebben zij ook behoorlijk gespekt. En ze zijn heel erg betrokken. In die zin krijg ik vaak nog steeds wel mailtjes van mijn pa met: 'hé een vriend van mij heeft een feestje, wil jij daar spelen?' In zoverre zijn mijn ouders er mee bezig.

Maar ook wel: mijn moeder is hoofd administratie, en die weet daar dus veel van. Ze weet veel van zzp'er zijn, en wat daarbij komt kijken en al die kutdingen. Ze heeft aangeboden mijn administratie te doen. Toen heeft ze me de volgende dag gelijk opgebeld en gezegd: 'hé misschien is het niet zo handig, want ik wil helemaal niet weten waar jij je geld allemaal aan uitgeeft. Dat moet je zelf doen. Als je vragen hebt, bel me.'

Het gaat om het gebaar, maar ik vind het dan ook goed dat ze zegt dat ze het toch liever niet doen. Je moet het wel zelf leren.

*We hadden het er al over: de rol van de muzieksce­ne waarin je zit. Hebben we nog iets gemist?*

Over het conservatorium heb ik nog wel wat dingen te zeggen ja. Als ik iets aan kritiek mag geven op het conservatorium, is het wel dat eigenlijk alles wat ik nu doe, niet heb geleerd op het conservatorium. Behalve dan een instrument bespelen. En dat vind ik wel echt slecht gewoon.

*Zoals?*

Ik ben opgeleid tot bassist. In principe een bassist die klaar is om de wijde wereld in te gaan. En waar ze de plank een beetje mislaan, is dat ze focussen op goed kunnen spelen. Wat natuurlijk super bruikbaar is. Waar ze geen aandacht aan besteden is: hoe profileer ik mezelf? Je bent een product, je moet jezelf verkopen. Je bent zzp'er. Waar zijn de ingangen? Bookérs, programmeurs, muzikanten, netwerk, dat zijn allemaal dingen die niet of nauwelijks aan bod komen. Ook belastingdienst. Zelf schrijven van muziek, ook nauwelijks. Of in ieder geval veel te weinig. Ik zie ook vele van mijn afgestudeerde vrienden direct de muziekschool in duiken. Ik vind dat zonde. Het zijn echt creatieve gasten en als jij echt dat wel in je curriculum had gehad, was je nu een supervette artiest geworden. Maar nu ben je gewoon de volgende generatie aan het opleiden om precies hetzelfde te doen.

*Je hebt zelf moeten leren om een ondernemer te worden.*

Ja ik heb het geluk dat ik van nature een speler ben. Ik wil altijd op het podium staan. En zo veel spelen kan gewoon niet als je vier dagen in de week lesgeeft. Het is ook wel mijn streven om zo veel mogelijk te spelen. En dat moet je dan nu ook al doen.

*Ben je nu een ondernemer?*

ja, zo zie ik mezelf wel. Ik ben nog wel lerende en zoekende, maar toch.

*Wat karakteriseert jou als ondernemer?*

Ik probeer heel erg mezelf te zijn en dat brengt mij wel projecten die dicht bij mij staan. dus dat merk ik wel. De mensen die mij niet vragen, dat is wel logisch. Want dat is gewoon niet echt mijn muziek, of ik vind die mensen best wel kut. Misschien zou ik er wel lekker geld aan kunnen verdienen.

*Maar dat doe jij niet?*

Nee. De mensen die mij wel vragen, daar verwacht ik vaak al van dat ik iets met hen doe of zo. Het voelt dan als logisch.

Die mensen waarmee ik dan werk zijn vaak ook heel tevreden over mij en wat ik doe.

*En dan gaat het op die manier rond voor jou. In een meer specialistische of puristische kring?*

Ja misschien wel. Ik denk dat ik niet zo'n schnabbelkoning wordt die je voor alles kan bellen. Ik word veel meer iemand waarvan mensen denken: 'heb je zoiets nodig, bel dan Pieter', snap je?

*Aan de ene kant heb je economische waarde. Aan de andere kant heb je iets anders. Wat is dat voor jou?*

De waarde niet in geld? Het fijnste van muziek maken voor mij is dat ik een beetje mijn eigen agenda heb. Dus dat ik met plezier 12 uur op een dag aan muziek besteed. Voor mezelf. Ook al levert het niet per se iets op, maar de voldoening die ik daaruit haal is heel goed. Dat is iets wat ik heel tof vind. Ik zou helemaal gek worden van nine to five job.

*Hoe past je publiek in dit plaatje?*

Er gaat niets boven een goed optreden. De waardering van een publiek die erkenning geeft en die het tof vindt wat je doet, dat is superfijn. En dat maakt het nog meer waard. Zo kan ik mijn eigen identiteit uitdrukken.

Om daar dan te zitten zwoegen voor weinig geld. Ik kom met plezier naar fucking Barneveld rijden voor niets als het daar supergezellig is, en ik daar een lekker hapje kan eten en dat de mensen luisteren. Dat is goud.

*Heb je een einddoel?*

Pino Palladino voorbij streven. Einddoel zou zijn: een eigen studio, eigen goede apparatuur, en dat ik gewoon op grote hoogte sta. Als een Michel van Schie, in Nederland dan.

*Jouw einddoel is dus meer naar binnen gericht?*

Ik denk dat het tofste zou zijn als ik echt zou doorbreken met een band, dat ik gewoon kan doen wat ik doe. Dat ik kan doen waar ik achter sta. Dat ik prima kan rondkomen van muziek en op alle toffe plekken op de wereld kan zijn. Zonder er moeilijk over te doen. Wat ik nu al een beetje doe, maar dan volledig.

Eindoel waarmee ik echt blij ben is als ik gewoon mijn eigen plekje heb, mijn eigen klussen kan kiezen, en dat mensen naar mij toe komen.

**Marcel Jongejan, 13-12-2015. Duur: 38:04 min.**

Ik ben Marcel Jongejan. Ik ben momenteel actief in de band Stillwave en daarmee probeer ik op het moment, samen met de twee anderen die erin zitten om zelfstandig daarin te worden. Dus dat het ook levensonderhoudend kan worden voor ons. Dat is het momenteel nog niet. Ik heb een achtergrond, naast muziek, ook in economie. En daarnaast in management. Dat houdt in dat je onderzoek doet naar hoe sommige bedrijven het beter doen dan andere bedrijven. Dat is het wel.

*Vertel over je carrière*

Ik was 8 jaar oud. Ik ben muziek gaan spelen omdat mijn moeder zei dat ik er later spijt van zou krijgen als ik dat niet zou doen. Ze zei: 'neem gewoon ergens les'. Dus toen was ik 7 à 8 jaar oud toen ik ging drummen. Ik heb 5 jaar lang drumles gedaan. Maar ik was nooit heel erg gemotiveerd, als ik eerlijk ben. Ik deed het meer als iets aan de zijkant. Het was meer omdat het moest.

*Moest het omdat je op les zat of moest het van je moeder? Hoe zat dat?*

Ik moest zeg maar les nemen. Pas in het laatste jaar was ik echt gemotiveerd. Toen kwam ik echt in muziek. Toen pas ging ik er een passie voor ontwikkelen en kreeg ik echt een drive. Ik dacht toen echt dat ik iets met muziek wilde doen. Ik dat ik iets van 14 of 15 wat. Ik weet niet wat het was, maar het was voor het eerst in mijn leven dat ik dacht: dit wil ik doen met mijn leven. Dat kwam helemaal uit het niks.

Ik weet dat mijn broer altijd muziek luisterde en toen ik twaalf was zei ik altijd dat dat stomme muziek was. Ik ging dat toen ineens waarderen. Rond die leeftijd begon dat. Toen had ik al wel in een bandje gespeeld, maar dat was meer een project vanuit de muziekschool. Toen was ik ook nog aan het drummen. Toen dacht ik ineens: ik wil eigenlijk helemaal niet drummen.

Ik had toevallig Muse in 2004 gezien bij Glastonbury op TV. En daar had je die basslijnen. Hun bassist, Chris Wolstenholme, ik had nog nooit een basgitaar aangeraakt. Maar toen ik dacht zag en luisterde, toen dacht ik echt van: ja maar, hoe hij dat doet, dat is zo mooi en dat vind ik iets hebben. Dus vervolgens, heb ik de dag erna besloten dat ik basgitaar wilde spelen. Toen ben ik eerst weer, heel traditioneel, op les gegaan. Voordat ik mijn eerste basgitaar kocht zeiden mijn ouders: voordat je er een koopt, kijk eerst of je het leuk vindt. Dus ik moest eerst op les. Toen raakte ik de eerste keer de snaar aan, en dat hele ding trilde mee en ik was meteen verkocht. Toen was ik 15 of 16 jaar oud. Dus toen was het: ik ging naar school, ik kwam thuis, ik ging bas spelen, ik ging eten, ik ging bas spelen, ik ging slapen. En zo is dat voor ongeveer twee jaar doorgegaan. Dat was het enige ding in mijn leven. Het maakte in die tijd ook met mijn vrienden een hele muzikale ontwikkeling door, toen kwam ik onder andere net Michael tegen, die nu ook in Stillwave zit. Hij is de gitarist. Joris, de huidige drummer, die kende ik al sinds ik 12 was. Maar ik merkte dat ik zeker met Michael een connectie had. We konden over muziek praten op een ander niveau dan met anderen. Hij begon toen ook met gitaar

spelen, Joris begon met drummen. Een andere vriend van mijn begon ook met gitaar spelen. Een ander ook weer met bas spelen. Iedereen, mijn hele omgeving was dat ineens aan het doen.

*Waren jullie veel samen, speelden jullie veel samen?*

Ja we hebben ook in een bandje gespeeld. Met Michael ben ik ook heel vroeg begonnen met schrijven. Toen gebruikten we guitar pro. Dat is eigenlijk gemaakt om tabs te maken, voor online. Maar je kon het ook in midi weer afspelen. Zo kon je zelf een beetje songs maken. Dat bounce'ten we dan de hele tijd van elkaar af. Ik denk dat we toen 17 of 18 waren. We hadden toen ook een klein bandje. Toen waren we 18, iedereen ging naar de universiteit. En in ieder geval Michael en ik wisten dat we dit wilden gaan doen. Wij wilden er echt mee verder, wij wilden er wat van maken. En dat is eigenlijk, sinds ik ben gaan studeren, de insteek geweest voor mij en Michael. Toen gingen we met zijn tweeën verder, toen is Adriaan, de drummer, er ook langzaam bij gekomen.

*Heb je nooit het conservatorium overwogen?*

Nee. Nou ja, wel overwogen. Ik had daar ook nog contact over met mijn basgitaarlerares, ik zong in eerste instantie ook niet, dat deed Michael, maar het conservatorium heeft zoiets van: 'je perfectioneert een instrument, je gaat heel erg verder met dat instrument. En je gaat verder met dat les nemen en les geven.' En ik had, sinds ik mijn eerste lessen altijd op les gezeten en ik wou dat niet meer. Ik wou niet zozeer alleen muziek maken, maar het ook veel meer als kunst gaan benaderen. Ik zag op dat moment niet hoe het conservatorium daarin iets kon betekenen voor mij.

*Waar kwam het geloof dan vandaan dat je het zonder conservatorium wel kon?*

Omdat in principe alle muziek waar ik naar luister wordt gemaakt door mensen die in de meerderheid ook niet naar het conservatorium zijn gegaan. En ik kende heel weinig mensen die een dergelijke opleiding hadden gedaan waar ik tegen op keek. Dus vandaar dat ik economie was binnengestroomd.

*Hebben je ouders er nog zeggenschap in gehad?*

Nee helemaal niet.

In 2012 zijn we begonnen met Stillwave, toen kwam Adriaan er ook bij. Sindsdien was het heel erg: schrijven, optreden, schrijven, optreden. Gewoon proberen beter te worden, een demo'tje opnemen. Toen hebben we een kleine EP uitgebracht, daarna nog een EP. En reeks van singles. Ik dat dat dat een proces is geweest tot deze zomer. En toen is Adriaan weggegaan. Dat was omdat hij het niet voor zich zag dat hij zijn leven lang zo veel tijd in één project kon steken. Dat als hij later oud was. Dat was heel tijdrovend en dat wilde hij niet.

En toen is Joris, die ik al kende, erbij gekomen. Hij heeft al sinds ons tweede jaar altijd geholpen, ook gewoon als roadie. Hij is ook als enige van die vriendengroep altijd met muziek bezig gebleven, altijd blijven drummen. In principe wisten we van hem dat het goed klikte. Dat was heel belangrijk, ook als we ergens moesten optreden. We zijn allemaal niet van het conservatorium gekomen, we hebben allemaal niet die technische basis, maar dat maakt ons ook weer ons. Het moet vanuit het hart komen, het moet vanuit een emotie komen. Daarom wilden we ook liever niet audities gaan doen voor mensen die we niet kenden. Liever dat we dan echt iemand namen die we al kenden, zodat we samen een emotionele connectie hadden.

*Kan je meer beschrijven hoe je aan die shows kwam?*

Vanaf het beginstadium hadden we al het gevoel dat we ervoor wilden gaan, ook nog toen Adriaan erbij was. Het was dat Michael en ik zochten naar iemand om daarmee in zo'n proces te stappen, dus Adriaan kwam er ook echt onder dat mom bij. We hebben eerst heel lang, driekwart jaar, in een oefenruimte gezeten, dingen uitproberen. Een demo'tje gemaakt. En daarna is het echt werken geweest, want we kenden niemand, dat was wel echt opvallend voor ons. Van tevoren kenden we helemaal niemand die überhaupt in bands zat, die kroegbazen waren of die ergens ons in konden sluiten. Dus we wisten dat we dat zelf op moesten bouwen, we moesten er zelf voor zorgen dat we zo veel mogelijk konden spelen. Dat is een proces geweest van googlen, venues zoeken en plekjes zoeken, langs kroegen gaan en dan daar een demo'tje afgeven en dan hopen dat ze terug zouden bellen. Het was echt bellen wat je bellen kan.

Op een gegeven moment hadden we ongeveer twintig optredens geregeld in kroegen en zo. Daardoor hebben we een beetje een netwerk op kunnen bouwen. En toen hebben we, in een redelijk vroeg stadium dus, aan 'Clash of the Titans' meegedaan. Dat was een heel belangrijk punt voor ons. Dat hadden we gewonnen, dat hadden we helemaal niet verwacht. We hadden iets van: 'joh we hopen gewoon zo ver mogelijk te komen.' En je hebt altijd wel een overtuiging dat je eigen muziek heel goed is. En als ik het van toen nu terugluister denk ik meer van [haalt schouders op]. Maar ik denk dat we toen mensen hebben leren kennen die heel handig voor ons waren. We hebben bijvoorbeeld iemand leren kennen uit een andere band waar we later weer mee hebben opgenomen. Ik denk dat vanuit daar het balletje is gaan rollen. Er speelden daar bands, onder andere Woods on Fire, waar we nog redelijk contact mee hebben. Daar dachten we van: zij zijn zo fucking vet. En toen moesten wij nog optreden en toen hebben wij daar dus van gewonnen. En dat is iets bizars. En toen dachten we: als we daar van kunnen winnen, dan is dit wat wij doen ook echt wat.

*Is clash of the titans een strategische zet geweest?*

Het proces erachter is ontstaan uit het idee van: wij zijn in eerste instantie een live band, dat was al helemaal aan het begin zo. Live moeten we zo veel mogelijk mensen overtuigen, dus we moeten zo veel mogelijk zien te spelen. Zo'n wedstrijd geeft je zo'n kans om in een redelijke venue zo veel mogelijk mensen te overtuigen. Daarbij moet ik wel zeggen dat we het concept van een bandwedstrijd altijd heel kut hebben gevonden, maar het opent wel deuren voor je. Het is een vervelende omgeving, want je moet zo tegen elkaar opboksen, maar iedereen vindt het kut om dat te doen. dus dat maakt het weer fijn. Maar we deden het niet om te winnen, meer om ons te laten zien. Clash of the Titans is ook een van de grotere bandwedstrijden dus daar hebben we het wel op uitgezocht ja.

*Iedereen doet daarom aan een wedstrijd mee?*

Ja dat denk ik wel. Mensen willen wel winnen, maar het is heel erg *fickle*. Je kan nog zo goed zijn, maar je hebt drie rondes en muziek is zo wisselend, dat ik niet denk dat je van tevoren kan zeggen dat je gaat winnen. Je kan wel van tevoren zeggen: we maken een goede kans, we gaan ons best doen en we hopen ver te komen. Maar je kan niet van tevoren zeggen dat je gaat winnen.

*Zou je jezelf als muzikant definiëren?*

Ik zie mezelf nog niet puur als muzikant. Ook niet als iemand die werkt en in een bandje speelt. ik zie mezelf eigenlijk bijna als ondernemer. Het is meer: er komt zó veel bij



kijken, bij wat ik doe. En alles wat ik doe in mijn leven staat absoluut in het teken van Stillwave. Ik heb wel een bijbaan: 24 uur per week werkt ik bij een klantenservice. Ik bedoel: ik moet wel mijn kamer kunnen betalen. Ik denk dat van al het werk wat ik doe: in vergelijking met andere bands doen wij zelf heel veel aan promotie. We regelen zelf tours in Engeland.

*Hoe regel je dat dan?*

We hebben een Excel bestandje gecreëerd door heel veel te googlen. Toen hebben we van elke stad opgezocht wie die promotors zijn, welke venues er zijn. En dan gewoon hopen na honderden mailtjes. En dan hopen dan je één reply krijgt. Als je dan ééntje raak hebt, volgt er altijd wel nog een ding. Dan leer je daar weer iemand kennen. Het is heel erg een *peoples business*. Maar ja, al dat werk neemt zó veel tijd in beslag, dat ik mezelf niet puur een muzikant kan noemen. Ik ben zelf namelijk binnen ons bedrijf ook nog verantwoordelijk voor de financiën, voor de planning.

*Je bent dan wel een cultureel ondernemer?*

Dat is wel iets waar we van overtuigd zijn. voor ons zou het ook niets anders werken. Er wordt heel vaak gezegd over grotere bands, of over popmuziek in het algemeen dat het is om te pleasen en om te verkopen en dergelijke. En dat vind ik te makkelijk. Want ik denk dat als wij dat zouden proberen, ons dat niet zou lukken. Ik vind het heel makkelijk te zeggen om het zo aan te duiden. Dat is een te makkelijke classificatie. Ik denk dat om überhaupt economische waarde te creëren, hebben we die culturele instelling nodig.

*Dus je sluit geen compromissen*

Op het muzikale gebied, bijvoorbeeld van teksten schrijven niet. In ieder geval niet bewust, misschien gebeurt het onderbewust wel. Maar we zijn er niet bewust mee bezig. Bijvoorbeeld omdat je net een week lang je klantenservicebaantje hebt gedraaid, en je gaat de oefenruimte in dat je dan net een korter liedje schrijft of zo. Maar bewust? Nee.

*Hebben je ouders nog invloed gehad op je carrière?*

Dat is vrij miniem. Ik weet wel dat ze het sowieso niet afkeuren. Ze keuren het ook niet helemaal goed. Ik zou niet zeggen dat....ze ondersteunen me wel, maar ze zeggen ook niet: dit is het beste wat je hebt kunnen beslissen. Het is meer een soort *hands off approach*. We hebben vertrouwen in je dat je de correcte beslissing maakt.

*Ze komen niet naar al je shows?*

Nee, dat eigenlijk bijna nooit. Ze trekken er meer op een liefdevolle manier hun handen af. Het is mijn ding, en dan moet ik ook zorgen dat het goed komt. Ik denk dat het grootste wat ze voor mij hebben gedaan het volgende is: mijn moeder zingt in een koor en mijn vader heeft gitaar gespeeld toen hij jong was. Ze hebben gewoon een basis gelegd voor muzikale interesse.

*Verwacht je nog iets van je ouders voor je carrière?*

Nee eigenlijk niet. ik moet gewoon zelf verantwoordelijkheid nemen.

*Beschrijf de muzieksceen waar je in verkeert*

Dat is langzaam opgebloeid. Ik vind het lastig om het te definiëren naar wat het precies is. Maar als je kijkt naar de contacten die wij hebben, de mensen die we kennen als we

naar concerten gaan. Het is raar, ik denk dat als je in de scene zit dat het heel lastig is om dat een beetje te achterhalen.

*Kan je een poging wagen? Wat zijn de verhoudingen binnen jullie scene?*

In Utrecht hebben we heel veel gehad aan bands om ons heen. Dat zijn ook jongens die het proberen te maken, die voor hun eigen muziek gaan en ook optreden in Utrecht en omgeving. Wij hebben samen met hun optredens kunnen doen. Iedereen ondersteunt elkaar heel erg in Utrecht.

*Betaal je dan ook gewoon kaartjes voor elkaars concert?*

Ook en dat je ook bij elkaar in het programma kan spelen. Maar ook dat je bijvoorbeeld gear van elkaar tweedehands kan kopen. Of een oefenruimte kan lenen. Onze oefenruimte is daar een voorbeeld van, die hebben we ook via via gekregen. Ik weet niet hoe het is gekomen. Door bands die we leuk vinden om naar te luisteren binnen Utrecht, daar zijn we gewoon een keertje mee gaan praten en hebben gezegd: wij vinden jullie tof. En zo is dat een beetje opgebloeid denk ik.

*Zoek je dat dan ook echt uit?*

In eerste instantie was het niet intentioneel. We wilden gewoon echt onze waardering uitspreken. We wilden ze gewoon vertellen hoe tof we ze vonden. Dan ga je met ze in gesprek. Maar daarna merk je wel dat er dus een contact blijft hangen. Dus ik denk dat we nu wel meer een mindset hebben van: we moeten wel even proberen te praten met die en die persoon. Dat is wel meer het ondernemerschap in mij.

*Ben jij de enige in de band die dat zo doet?*

Dat is alle drie. Ik ben er eigenlijk niet heel goed in. Het is niet mijn sterkste punt.

*Wat is de reden dat jullie een manager hebben?*

Ik had Wouter (de nieuwe manager) geïnterviewd voor mijn eigen scriptie. Dit is eigenlijk al sinds 2012; ik heb tijdens mijn hele bachelor gewoon de labels uit Utrecht in de gaten gehouden en gekeken wat zij doen. Wat houdt een label in, wat is een label en wat doet een label voor een band? Wij waren met zijn drieën altijd onder de indruk van Snow Star en dat was al voordat Wouter daar werkte. Gewoon hoe zij voor artiesten zorgden. Dit was echt een label die vanuit de culturele waarde handelt en dat zorgt juist voor de economische waarde die nodig is om zelfstandig muzikant te worden. Wij waren daarvan onder de indruk. Pas later kwam ik daar weer via via van op de hoogte dat Wouter daar werkte. Destijds liep hij nog stage. Toen heb ik voor mijn master thesis hem geïnterviewd en sindsdien zijn we gewoon in gesprek gebleven. En het is heel handig: hij zit op een plek waar het van groot belang is dat je zo veel mogelijk mensen leert kennen. En hij heeft de mogelijkheden gehad.

Kijk, als wij naar iemand toestappen en zeggen: 'wij gaan 1000 platen verkopen en 1000 kaartjes verkopen', werkt dat niet. Als je dat wél kan zeggen, werkt dat heel goed en dan krijg je ook gewoon mailtjes terug. En ik denk dat hij daardoor een groter inzicht in de Nederlandse muzikscene heeft dan wij kunnen hebben. Ik denk dat hij een alternatieve kijk erop biedt. Wij zijn met zijn drieën heel erg single minded. Wij zijn met zijn drieën Stillwave, daar doen wij alles voor, maar we weten gewoon niet alles. Als je een externe kijk daarop hebt, is dat van toegevoegde waarde.

*Dus het is een volgende stap voor jullie*

Ik denk dat we het proces naar ons album aan het ingaan zijn. We gaan eerst nog een EP uitbrengen maar het album komt er echt aan. We hebben sinds het begin zoiets gehad dat we pas een album willen releasen als we daar het gevoel van hebben dat als het wordt uitgebracht, dat het ook echt opgepakt kan worden. We willen een platform creëren met mensen die ons leuk vinden en mensen die wij kennen zodat we een goed product, muzikaal gezien, kunnen neerzetten. Maar het ook zo groot mogelijk kunnen zodat het dan ook echt opgepakt gaat worden.

*Welke rol speelt de muzieksce­ne in dit proces?*

Het gaat hand in hand, voor ons. Als je het hebt over de scene: er zijn een paar mensen die al van ons gehoord hebben. Ook gewoon mensen op belangrijke plekken zoals de redactie van Oor. Komt onze plaat uit, dan is het gewoon net even wat makkelijker om opgepakt te worden. Dan is de kans groter dat ze de cd even in de speler gooien, het een luisterbeurt geven en wie weet er wat over schrijven. Maar ik denk dat dat het stapje is. binnen de muziekindustrie, ook na popronde. Al die coördinatoren die hebben onze naam gehoord en ik denk dat daar, heel veel mensen kennen onze naam. Als maar een paar van die mensen over ons zeggen: 'dat is een fucking vet album', dan gaan die andere mensen die onze naam kennen eerder denken van: 'oké, ik ga het even luisteren.'

*Kan je voor mij culturele waarden beschrijven?*

Ja, ik zit hierover heel erg in een gedachtenproces sinds oktober ongeveer. Stel ik was met mijn master gewoon bij een consultancybedrijf gaan werken, dan kan ik heel makkelijk economische waarden aanduiden. Met muziek is dat een stuk lastiger. Maar de laatste tijd denk ik er wel heel erg over na. Waar ik nu dan op zit is: wat ik ook heb als ik zelf naar een concert ga. Het is een vorm van een connectie voor mij. Ik had ooit een paper gelezen over dat muziek steeds meer op een soort religie gaat lijken. Niet zozeer in volgers en aanhangers en mensen die er in geloven. Maar meer dat je als je een cultuur hebt waarbij je wekelijks met elkaar samen komt en samen wat doet. Ik denk dat dat iets is in de kern van het menselijk bestaan. Dat is iets wat je nodig hebt. Iets wat je in ieder geval heel goed kan gebruiken. En onze muziek, echt specifiek. Dan praten wij altijd over het gevoel dat als je alleen zit, achter je computer en het is 1 uur 's nachts en je hebt net laatste aflevering gekeken en je hebt je computer uitgezet en je kijkt dan je kamer rond die helemaal donker is. Dat is een beetje een gevoel waar we altijd op terugkomen met onze muziek en dan daar een soort verbintenis in maken. Dat is voor ons de toegevoegde waarde. Om een soort van iets heel erg privé's met elkaar laten delen.

*Dat is naar buiten, hoe zit het als je naar binnen kijkt?*

Ik heb een beetje het gevoel dat als muziek maken goed gaat, het de enige plek is waar ik mezelf kan zijn. Dan moet het wel goed gaan dus. Het gaat voornamelijk om een optreden. Als het echt goed gaat, dan kom ik ineens in een hele vertrouwde omgeving terecht. Het rare is: je staat in de spotlight en er staan allemaal vreemde mensen om je heen, naar je te kijken met een hoofd van: 'nou gaat dat wel goed?' maar plotseling kom ik dan helemaal tot rust. Ik vind het lastig te definiëren. Het komt neer op een gevoel dat ik compleet mezelf ben.

*Is er nog een einddoel?*

Niet eens zozeer eigenlijk. Als ik daar zo lang over na moet denken... ik heb nooit een einddoel. Heel praktisch: ik wil leven van muziek maken. Maar qua invulling op een

cultureel vlak: dat komt nog wel, dat verandert constant. Net zoals Miles Davis zei: 'een lied is nooit af'. En wat dat voor ons is: dat verandert constant. Nu is het iets waarin ik alles van mezelf kwijt kan en volledig mijzelf kan zijn. Of dat morgen ook zo is, weet ik niet.

*Hoe zie je voor je dat je kan leven van je muziek?*

Ik denk dat dat iets is waar we vanaf het begin mee bezig zijn. dat is de realisatie dat als wij niet vanuit een commercieel oogpunt willen gaan schrijven. Dan is Nederland hoogstwaarschijnlijk te klein. Daarom hebben we ook de focus op Engeland, omdat dat toch wel een hotspot is om je muziek wereldwijd bekend te maken. Amerika ook, maar dat is veel te ver. En ik denk dat wij ervoor moeten gaan zorgen dat we meer kaarten moeten verkopen. Dat is omtrent het album het idee. Dan hopen we ook dat het in de juiste bladen terecht komt. Dan heb je de basis van mensen die je allemaal gehoord hebben.

**Arthur Akkermans, 15-01-2016, Duur: 46:19.**

*Hoe zit het met jullie label?*

We hebben net sinds de zomer een label, nu. Fucking leuk natuurlijk. Het zijn wel gasten die naar je toekomen en zeg van, eh, joh dude wat jullie doen vind ik fucking leip. En wij willen moneys aan jullie verdienen want we hebben het gevoel dat we geld aan jullie kunnen verdienen. En dat is ook ons uiteindelijke doel, ons uiteindelijke doel is tyfusgroot worden, natuurlijk. Maar ja, dat is een fucking compliment natuurlijk. Ik vind het fucking mooi als gasten dit willen. Maar wat gebeurt er: als band zijn wij superrijk. Wij verdienen aan een gig nu gewoon 6- 700 euro. Bandjes tegenwoordig moeten echt schrapen om een optreden te krijgen en die krijgen er dan helemaal geen geld voor. Als band waarbij mensen naar je toe komen waarbij mensen naar je toe komen en zeggen: hé moet je deze band eens horen, van blablabla. We hebben drie jaar geleden een EP uitgebracht, dat heeft ons niet zo veel gebracht. Maar als live band hebben we gewoon best wel een goede naam opgebouwd weet je wel. Dat is ook gewoon waarom we 700 euro per optreden krijgen, omdat we gewoon helemaal loco gaan, dat vinden mensen tyfusleip. Dus het ging allemaal hartstikke leuk, maar op een gegeven moment moet je toch verder, dus toen kwam dat label naar ons toe. We hadden net vorig jaar, precies een jaar geleden. Nee vorig jaar december, iets langer, hebben wij een EP opgenomen. Van eh, nee eigenlijk niet, we hebben 9 à 8 nummers opgenomen. Die hebben we doorgestuurd naar Guma, dat is het label. Die zeiden toen van: oké gasten, fucking leip. We willen jullie wel tekenen. Toen zijn we met hun gaan lullen. Het was ons idee om de naam van de band te veranderen. Want *Texas radio* is gewoon een oude klote naam, en je hebt drie andere texas radios, gewoon andere bands. Op het moment dat je texas radio intypt kom je overal op uit behalve bij ons, je komt bij radios uit, je komt bij andere bands uit, je komt bij texaanse radios uit. Heel veel gasten wouden ook, weet je wel, dan krijg je een mailtje van eh 'hé willen jullie onze shit op de radio draaien want we zijn super awesome'. Ja dat is een beetje jammer. En eh, we dachten oké leip we gaan onze naam veranderen, dan gaan die shit uitbrengen. Toen hebben we weer opnieuw een EP opgenomen, weer 10 nieuwe nummers. Dat is gewoon een luxepositie want hebben gewoon aan materiaal 30 à 40 nummers, waarvan we er nu 19 à 20 hebben opgenomen. Veel bands vinden het lastig om één EP'tje voor elkaar te fiksen, maar ja dat komt omdat wij al super lang bezig zijn. dus ja bij ons zal het aan het materiaal niet liggen. En nu

zitten we een beetje van eh: het label verwacht van ons dat er een videoclip komt, dat de site er is, dat het artwork allemaal tip en top is. Toen hebben we gezegd: oké, we gaan die shit echt proberen te fiksen, wij willen zelf ook allemaal dat het goed is.

*Hebben jullie management dan?*

Ja, Guma is label en management bij elkaar. En de eigenaar van het label heeft allemaal mensen om zich heen en één iemand doet onze boekingen en een gast zorgt dat de EP bij de juiste bladen komt en zo.

Maar wat gebeurt er nou? 'gaat mijn label dit lezen?' Wat er nou gebeurt: wij hebben binnen een aantal maanden 12.000 euro uitgegeven. Als wij geld verdienen met de band stoppen we alles in de pot. We hebben gewoon een VOF met zijn vijven. Weet je we geven wel geld uit aan onszelf als we bier kopen, of als we bij een tankstation fucking shit gaan eten, dat maakt allemaal geen flikker uit, maar we gaan het niet...we investeren wel in ons eigen bedrijf. We zitten nog in de startpositie, dus we gaan niet onszelf uitbetalen weet je wel. Hopelijk is dat over een aantal jaar. We hebben altijd wel echt 10.000 op onze rekening gehad, wat als band echt fucking veel is, weet je. We hebben een eigen bus, we draaien best wel een dikke omzet. Ja reken maar uit weet je, we hebben 2, 3 optredens in de week die 700 euro opleveren, nog steeds.

Dat is dus het verhaal: we verdienen eerst drie keer in de week 700 euro per optreden, dan heb je 1400 euro, 2100 euro, dat schrijf je er per week bij. Dan gaat het toringhard. Dus dat label verwacht van ons: we gaan allemaal shit voor jullie fiksen. Dus wij denken; ok. Dus wij: website geregeld, artwork overal, we hebben die plaat opgenomen. Nou ja die plaat moet dan ook weer gemixt worden. dat wil je ook tot in het perfecte detail goed hebben. dus dan ga je afmixen, dan komt er nog een afmixdag bij en dan komt er nóg een afmixdag. Wij willen het gewoon goed hebben, dat is fucking duur. Vervolgens hebben we het laten masteren in LA, want dat is goedkoper. Het klinkt gewoon awesome. Dat hebben we ook gefixt en zo. Wij zijn nu dus gewoon geld aan het uitgeven, videoclips en dingetjes en blablalabla. En dan moet het label het natuurlijk ook waar maken. een maand geleden is onze single uitgekomen, wat echt totaal geen impact had. Het boeide ze volgens mij echt totaal geen ene reet. Dus nu komt over twee weken onze EP uit. En wij hebben een mailtje opgesteld van: oké 'dit verwachten wij van jullie, wij hebben dit en dit gefixt, jongens breng ons fucking gigs. Want wij hebben onze naam veranderd en wij hebben echt geen money meer. We moeten echt opnieuw beginnen omdat we dus een nieuwe naam hebben. Want wat mensen dan dus doen is: die zeggen van: oké jullie hebben nu een andere naam, in plaats van dat we jullie 500 euro betalen, betalen we jullie nu 200 euro want jullie zijn wat dat betreft een nieuwe band. Dat gebeurt. Dus weet je wel, we moeten helemaal opnieuw beginnen. Wel logisch maar wel kut. Dus wij zeggen ook: ja, gasten, regel gewoon gigs voor ons. Fix al deze shit. Toen hebben we twee weken geleden een lijstje gemaakt van: yo dit moet gebeuren. Over twee weken komt namelijk onze EP uit, weet je wel. Alles moet even op touw gezet worden. En toen kregen we een mailtje terug; de eigenaar van het label stuurde: hey, ja eigenlijk heb je gelijk. 'Harm Jan, als jij dit nog even fikst, want blijkbaar moet dat nog gebeuren want over twee weken komt hun EP uit.' En die andere dude, die dus zorgt dat alles op spotify en iTunes komt die zei dus van: o, ja ik had waarschijnlijk een andere planning, dus iTunes gaat sowieso niet lukken op tijd.' En dat was de eerste keer bij die single ook dat het op iTunes twee weken later kwam omdat die gasten gewoon te lam zijn om die dingen te fiksen.

Dus we hebben nu echt een beetje van 'yo wat de fuck'. Wij geven in een paar maanden gewoon 10.000 euro uit, ik snap wel dat jullie ons tekenen en dat jullie makkelijk over

dingen kunnen denken. Dat maakt me allemaal geen reet uit, maar we willen er wel iets voor terug hebben weet je wel. en nu zijn die gasten, dat zijn gewoon dikke lamlullen. Want twee weken van tevoren komt het er eigenlijk op neer van: yo dudes over twee weken komt er nog een EP uit van dat rare bandje van ons die we blijkbaar hebben getekend, dus nu moeten we eigenlijk die shit even fiksen. Dus nu zitten we met zijn allen echt fucking hard in de stress.

Want we hebben een nieuwe naam. En die gasten doen geen fuck. Dan weet je in ieder geval hoe het er nu voor staat.

*Kan je nog terug gaan naar het begin? Vertel even wie je precies bent en wat je doet.*

Ik ben Arthur, ik maak dan muziek. ik woon in Diepenheim, een incestdorpje in Overijssel. Ik ben geboren in Tilburg, toen ik drie was zijn mijn ouders naar Diepenheim verhuisd, want dat vonden ze mooi. Dus toen kwam ik in een klein klotedorpje terecht. Daar hebben mijn ouders een boerderij helemaal gerenoveerd. Super raar, want er woonde helemaal niemand, maar 100 meter verder had ik een jongetje van mijn leeftijd, twee jaar jonger. En dat was Teun, die bij ons bas speel en die ken ik dus echt al mijn hele leven. En we zijn een beetje met elkaar opgegroeid.

En mijn vader heeft mij vroeger drie cd's gegeven, dat waren *La woman* van the doors, die nu toevallig op staat, *Led Zeppelin 2* en *WHO's next*. Ik was toen 8 of zo en dat vond ik echt fucking leip, dat heb ik mijn hele leven gedraaid. Dat is sowieso mijn invloed geweest. Daarna ging ik natuurlijk in mijn puberjaren naar Sum41 en Blink182 luisteren. En toen was ik echt een sukkel.

*Ja maar wie heeft dat niet gedaan? Ik heb ook gewoon American Pie gezien*

Hahaha ja. Maar ik heb ook wel een hiphop fase gehad, toen luisterde ik echt naar die Eminem shit, met playboy kettingen en shit. Maar die platen heb ik dus altijd geluisterd, die drie. En toen heb ik samen met Teun, toen we 10 waren, samen gitaarles genomen. Wij deden echt alles samen. En hij was twee jaar jonger, dus op een gegeven moment kwam ik in de pubertijd en toen verloren we elkaar een beetje uit het oog. En toen begon hij een bandje via de muziekschool of zo. En Teun wist wel dat ik een beetje kon zingen want ik zong altijd wel een beetje voor de grap. Maar ik had nooit echt gezongen, ik durfde ook nooit te zingen met muziekles en zo. Toen zei Teun tegen mij: yo dude ga jij even zingen? En toen zei ik; dikke lul, ik durf echt niet te zingen, niet eens op school, dan gaat het helemaal dicht. Toen heb ik gezongen, dus Teun hoorde mij zingen en zei: oké dude wil je met het bandje zingen? Vijf of zes jaar terug, en ik ben nu 24. En toen heb ik gezongen en toen is een beetje dat bandje ontstaan.

Ik ben dan de zanger, Teun de bassist is mijn buurjongen, Niek, de gitarist is op zijn tiende in Diepenheim komen wonen. Hij woont ook weer 100 meter verderop. In the middle of nowhere, en drie dudes zijn dan gewoon buurjongens van elkaar. Dat vind ik best wel bijzonder, dat is best wel vet. Joris komt uit Goor, het dorp ernaast. Dat is ook een incestdorpje. We hadden eerst een andere drummer, die wilde liever voetballen, maar hij woonde ook 100 meter verderop. Toen hebben we Imanishi erbij gevraagd en hij is nu onze drummer.

*De kernleden van de band komen dus via Teun?*

Teun zat dus via de muziekschool bij een bandje. Niek speelde toen ook gitaar en is er dus bij gekomen, want zij woonden naast elkaar en dat was makkelijk repeteren. En toen hadden ze gewoon een vrouwelijk zangeresje, en dat was hartstikke leuk. En toen begonnen ze een bandje, met allemaal covers en zo. En toen vroeger ze of ik er bij wou,

en ik wist niet dat ik kon zingen. En toen ik dat deed op een podium kwam ik er achter van: dude, ik vind dit super leip. Toen is het bandje een beetje ontstaan, dat is zo'n beetje het verhaal.

### *Beschrijf je muzikale carrière*

We begonnen net als ieder bandje in Diepenheim met het spelen bij cafeetjes. Dan begin je met spelen, dan steeds weer bij andere cafeetjes. Maar op het begin hebben we dus wel veel in de buurt gespeeld. Gewoon naar kroegbazen toegaan en zeggen: yo kunnen we spelen? En in het begin gaat dat dan van: [zet oosters accent op] 'ooo ze komen uit diepenheim, hartstikke leuk, laat die jongens gewoon spelen. Geef ze een paar biertjes en 20 euro en dat is dan hartstikke mooi.

Maar ik merkte wel, zoals ik net ook al zei. We zijn best wel een live band. ik weet niet of je ons wel eens live hebt gezien? Mensen vinden ons live best wel lachen want we zijn live echt intens raar. We gaan echt tyfushard, het boeit ons geen ene reet en mensen zien dat best aan ons. Dat wij het ook wel voor publiek doen maar dat ze vinden het ook fucking mooi want wij zijn gewoon vijf vrienden met zijn allen. En vinden mensen gewoon leip. Want we staan meer te ouwehoeren op het podium dan dat we serieus muziek proberen te maken. wat we natuurlijk ook doen, maar het is meer een combinatie van we zijn ondertussen ook gewoon vijf vrienden die het ondertussen het allerleukst vinden om muziek te maken en dat sloeg best wel aan. Etoen hebben we ook aan een wedstrijd meegedaan, in de metropool. 'open podium' heette dat. Dan kon je 5000 euro winnen. Metropool is in Hengelo.

Nee dat was niet via de metropool, het was via de schouwburg in Hengelo. Dit is ongeveer 4 à 5 jaar geleden.

Toen hebben we daar aan mee gedaan, helemaal niks ingestudeerd. En het was echt, ik weet niet hoe veel mensen er in passen maar het was een volle schouwburg. En toen zijn we daar heen gegaan. We hadden niets ingestudeerd en toen kregen we meteen de eerste publieksprijs. Dat was natuurlijk superleuk. De tweede ronde kregen we weer de publieksprijs en toen werden we ook eerste. En er zaten in totaal drie rondes in en bij de derde kregen we de publieksprijs. En toen hadden ze een prijs erbij verzonnen dat we op een festival mochten spelen in Hengelo, een aardig groot festival. En toen zijn we tweede geworden.

Dan beginnen langzaam mensen wel een beetje je naam te kennen en zo. En dan gaat het wel een beetje lopen. Toen hebben we echt tyfusveel gespeeld. Ik denk dat we echt elk café in Nederland wel hebben gehad op een gegeven moment. Op het moment hebben we een manager, dat is Jan Assink. De oom van Teun, die heeft toen tegen ons gezegd; 'jongens jullie hebben een leuke band maar jullie moeten wel gewoon goede nummers hebben en jullie moeten je show goed voor elkaar hebben.' En dat is een beetje voor ons de druppel geweest, dit was vier of vijf jaar geleden, van: als we serieus willen worden dan moeten we het ook wel gewoon goed gaan aanpakken. Hij heeft gewoon gezegd: 'jongens zorg dat je show goed in elkaar zit, zorg dat je een show van drie kwartier hebt, van een uur en van anderhalf uur. Zorg dat de nummers mooi in elkaar over lopen. Zorg dat er goede einden in zitten, een goede *bridge*.' weet ik het allemaal. En hij heeft er een beetje voor gezorgd dat wij, die rare chaotische bende met super *weirde* vrienden. Dat die een beetje bij elkaar kwamen en toen zijn wij er als het ware aan begonnen.

*Want zijn jullie begonnen als cover band? of hadden jullie in het begin al eigen nummers?*

We hebben wel altijd eigen nummers geschreven maar het was altijd een beetje fifty fifty. Weet je op het begin hadden we dan van de tien nummers zeven covers en drie eigen nummers. En langzaam is dat allemaal eigen shit geworden.

*Zijn jullie via de manager aan shows gekomen?*

Ja en ook via onszelf gewoon. We hebben gewoon veel mails verstuurd en dan gewoon spelen. HET GRAPPIGE IS. Je hebt een halfjaartje nodig en dan komen de gigs wel binnen. Als de mensen gewoon weten wie je bent, vooral bij ons in de omgeving ging het heel snel en iedereen stond in contact met elkaar dus in het begin was het gewoon een paar shows in een café en daarna komt het gewoon een beetje binnen druppelen.

De cafés kwamen gewoon naar ons toe. Dat ging best wel snel want weet je wel. Want vooral cafés ook, die willen gewoon dat er een fucking leipe band staat. En mensen willen gewoon bier drinken. Want een café wil gewoon omzet draaien en mensen vinden het bij onze shows gewoon leuk om net als ons tyfushard te gaan. Ze willen gewoon pils drinken en het maakt ons allemaal geen reet uit. We gaan tyfushard met zijn allen, mensen kunnen zien aan ons dat we er dikke lol in hebben. Dus op een gegeven moment, weet je wel, dan zetten we die kroeg gewoon op zijn kop. We gaan gewoon helemaal loco. En die kroegbazen vinden dat ook gewoon mooi. Dus een halfjaartje probeer je gigs te regelen en daarna gaat het gewoon: 'ik heb laatst een bandje gezien, ze heten Texas Radio, ze zijn fucking lache en je moet ze boeken.' En zo druppelt het een beetje binnen en eigenlijk na een halfjaar hoefden we er niet meer achteraan te gaan. Toen kwam het wel binnen. Dat is best wel een luxe positie want de meeste bands moeten bij wijze van spreken bijna bijbetalen om aan een optreden te komen. Dus op een gegeven moment ging het voor ons gewoon goed lopen.

*Beschrijf de rol van je thuissituatie in je carrière*

Al onze ouders hebben een grote rol gespeeld. We hebben bijvoorbeeld een superdikke bus. En die hebben zij met zijn allen voor ons gekocht. Want wij hadden zelf steeds meer gigs, we hebben die bus nu drie jaar. Maar we hadden dus steeds meer gigs en we moesten elke keer weer auto's lenen en zo dus ze zeiden tegen ons: oké jullie spelen nu zo veel. Toen zijn alle ouders bij elkaar gekomen en gezegd: we leggen allemaal 1000 euro in en we kopen die bus voor jullie. Al onze ouders hebben ons altijd echt super hard gesupport. Maar mijn pa in het begin helemaal niet, mijn pa is echt een zakelijke lul. Een hele degelijke man en een harde werker. Een schat van een vent, maar wel: 'je hebt een opleiding nodig en je moet hard werken', weet je wel. En mijn moeder is echt een chaotisch schatje die meer iets doet van: 'je moet doen waar je je goed bij voelt en je moet jezelf uiten.' En dit en dat. En mijn pa was in het begin wel van: ja ie band wordt toch niets en ga gewoon beginnen met een opleiding. Je hebt die band er nu bij en dat is wel leuk. Maar nu ziet hij wel dat het begint te lopen. En dat hij ook zeg van: 'oké, jij wil muziek maken en het gaat steeds beter en jullie hebben nu een label en jullie hebben teringveel gigs. Oké ik support jullie ook gewoon.' Het begin had hij er gewoon ene beetje moeite mee. Maar nu ziet hij ook wel dat wij er goed in zijn en dat we, voor mijn gevoel dan, niet zo maar een doorsnee bandje zijn. En dat het best wel goed gaat. Dus op een gegeven moment is hij wel bijgedraaid. En toen heeft hij gezegd van: 'oké als jullie er echt voor willen gaan dan. Ja ga er dan gewoon voor.' Ik heb nu zelf ook geen opleiding, ik ben ermee gestopt. Ja het ging gewoon niet, je treedt drie keer in de week op. Ik heb HBO geprobeerd, maar dat lukte ook niet. Want als je drie keer in de week optreedt en je moet ook nog repeteren en je bent brak elke ochtend. Dan is het niet te doen jonge.



*Waarom ben je ondanks de houding van je pa doorgedaan?*

Ja, puberaal enthousiasme. Het is toch de droom van iedere jongen om zo'n band te hebben? je wil gewoon muziek maken en daarmee je geld verdienen, dat is gewoon fucking leip. En dat is natuurlijk een hele *weirde* droom en mijn vader had in het begin inderdaad van, eh: als jij muziek wil maken is dat hartstikke leuk maar de kans is zo klein, dat gaat je niet lukken.

Maar ik heb zelf altijd, vanaf het begin van de band, echt doorgezet. Ik ben er altijd teringhard voor gegaan. En toen zag hij dat wel. En weet je, we draaien per jaar een omzet van 40.000 euro. Als je daarvan wil rondkomen werkt dat niet. want we zijn met zijn vijven en een manager erbij en we hebben allemaal kosten. Dus dat gaat nog niet. maar als band zijnde is dat, al helemaal in deze tijd, best wel een brute omzet.

Dus toen zag hij ook wel van: oké ze doen blijkbaar iets heel erg goed en ik zie ook wel dat hij het heel graag wil en nu ben je nog jong dus hij zei: 'ga er nu voor'. In het begin heeft dat wel wat tijd gekost, maar op ene gegeven moment gingen we er gewoon voor.

*Heb je wel eens ruzie gehad met ouders hierover?*

Ja, jazer. O jonge dat is ook een intens verhaal joh. Dat was vorig jaar zomer en toen waren mijn ouders op vakantie. Mijn ouders hebben een grote boerderij en die moet schoongemaakt worden dus mijn ouders hebben een schoonmaker.

Nou, en ik en mijn vrienden hebben uiteindelijk een feestje bij mij thuis gehad, en echt een dikke berg coke op tafel. En het hele huis was echt een tyfusbende hè. En 's ochtends was ik gewoon op de bank in slaap gevallen. En de schoonmaker kwam langs die dag en die vond echt een dikke berg coke op tafel.

*Genant?*

Ja best wel dus mijn schoonmaker heeft direct mijn ouders gebeld dus die gingen loco joh. Dus zij hebben toen alle ouders opgebeld van: 'yo, ik weet niet wat er aan de hand is maar die gasten zitten een beetje, terwijl wij op vakantie zijn, een beetje bij ons thuis coké te snuiven. Dus zij dachten allemaal 'what the fuck'. En toen heb ik echt een gesprek met hun gehad dat mijn vader ook zei: nu stop je godverdomme hiermee. Wat denk je wel? Een beetje coke snuiven in ons huis met die klote band van je. En toen zijn ook alle ouders samen gekomen. toen zijn ze helemaal loco gegaan en toen zei mijn vader ook: 'je moet optyfen en stoppen met muziek maken.' Mijn moeder zei dat op dat moment zelfs ook. Maar toen zijn we gewoon door gegaan en het ging fucking goed. Dus toen hadden we wel van: 'we gaan geen coke meer snuiven', maar we gaan wel door.

*Wauw*

Ja want de gigs bleven binnen komen. maar zij zien, tja. Ik bedoel, ik doe wel eens een lijntje coke, maar dat is meer gezellig. En mijn ouders zien dat als iets wat het meest duivels is of zo. Dus zij dachten van: die jongen is drugsverslaafd en gaat helemaal naar de klote en denkt daar een beetje muziek bij te kunnen maken. En dan denkt hij dat alles wel goed komt. Nou ja, dat is natuurlijk niet zo. Zij zagen dat als een soort druppel van: 'die gast moet echte een normaal doen.' Dat begrijp ik ook wel dondersgoed hoor.

*Waarom zijn ze er dan weer achter gaan staan?*

Nou ja wij bleven toch wel doorgaan. En we gaan best wel geleidelijk als band hè. Het is niet zo dat we in één keer een label hadden. We hadden het eerst jaar gigs. Het tweede jaar hadden we iets meer gigs in grotere zalen, het jaar daarna hadden we nog meer gigs

in nog grotere zalen. Weet je wel, toen zijn we gewoon doorgedaan. Wij wilden gewoon muziek maken, daar ga je echt niet mee stoppen. Want het was gewoon super gezellig. Je gaat niet stoppen omdat je ouders coke hebben gevonden.

En daarna stonden we ook gewoon op redelijk grote festivals en labels hadden wel interesse in ons. Dus toen hadden onze ouders ook wel van: 'wat wil je doen dan? Die jongen gaat wel gewoon echt voor de muziek. En natuurlijk heeft hij wel coke gebruikt wat fucking stom is, maar hij gaat er toch niet mee stoppen. Dus je kan het beter gaan supporten dan het proberen af te kappen.

*Hebben ze op dit moment nog een vorm van invloed op je carrière?*

Ja heel erg want ik heb 2 jaar geleden, ik heb een MBO fotografie opleiding afgerond. Toen heb ik een jaartje in Goor gewoond, twee jaar geleden. Toen had ik een huisje met vrienden gehuurd, met Niek de gitarist. Toen hadden we de popronde, dat waren ook lekker veel gigs. En toen heb ik twee opleidingen geprobeerd. Twee jaar geleden heb ik maatschappelijk werk gestudeerd in Amsterdam maar daar vond ik geen reet aan. Toen heb ik vorig jaar muziektherapie gestudeerd. Dat was ook superleuk, superzweverig. 'het gaat om de kracht, het gaat om het luisteren met je oor en niet je oordeel'. Dat was mij iets te zweverig. Maar ik had wel, als ik die band niet had gehad, had ik het gewoon gehaald. Als ik wil leren, moet ik er echt voor gaan en moet ik me er op kunnen richten. En leren is niet mijn sterkste punt. En vervolgens moet ik dan ook nog optreden, 2, 3 keer in de week. Dat is dan echt niet te doen. Toen hebben mijn ouders ook serieus gezegd: 'oké je moet nu een keuze maken, ga je voor de opleiding of ga je voor de band? en waarschijnlijk ga je voor de band, dus ga er dan ook echt voor. Stop met je opleiding. En ga werken 4, 5 dagen in de week. En richt je daarnaast gewoon op de muziek.' En dat ben ik nu aan het doen. Ik ben nu 4 dagen in de week aan het werk in Utrecht en daarna ga ik terug naar Diepenheim en dan ben ik muziek aan het maken. Tot volgend jaar wil ik het nog proberen, maar als de band dan nog steeds niet heel veel verder is dan ga ik wel weer beginnen met een opleiding. En nu ben ik nog jong en ik heb al één opleiding dus ik ga me nu gewoon vol richten op de muziek.

*Hoeveel uur werk je nu?*

Ongeveer 34 uur. Dat is mijn levensonderhoud, daar voorziet de band mij nog niet in. Alles wat we verdienen stoppen we in het potje. En blijkbaar is dat wel nodig want we zijn echt tyfusblut. Aangezien we hier met zijn allen in de studio alles zelf moeten betalen.

*Op wat voor termijn zie je het omkeren?*

Wij verdienen nu 700 euro voor een gig, en ik denk dat als we de 1000 aan gaan raken, dat we dan onszelf uit kunnen gaan betalen. Wat we dan doen: 500 euro in het potje en dan betalen we iedereen 100 euro uit. En we hebben ook gewoon natuurlijk benzinekosten en we hebben een vaste geluidsman, want we willen gewoon dat het goed klinkt. Dan kan je nog zo'n dikke show geven maar het moet wel goed over worden gebracht dus de geluidsman kost ook 200 euro. En we krijgen toevallig vanavond een gesprek met een gast die ons wil managen, dus die gaat ook geld vangen. En dan heb je nog 5 à 600 euro voor alle andere overige kosten. Dan betalen we onszelf 100 euro uit. Hier hebben we het over gehad hoor. Maar ik geef het nog ongeveer een jaartje.

*Beschrijf de muzieksceen waarin je verkeert? Heb je veel aan ze gehad?*

Ja sowieso. Kijk, het straatje waarin wij lopen wordt steeds groter. Die 60s en 70 sound, wij noemen het Rock 'n Soul, gewoon lekker hard gaan. Een paar jaar geleden was het veel origineler maar tegenwoordig zijn er steeds meer bands die dat beginnen te doen. Daarom weten we ook: we gaan nooit toringgroot worden, want onderscheidend zijn we niet. We zijn wel goed, maar het is niet heel vernieuwend wat we gaan doen.

We proberen wel gewoon heel erg goed te zijn in wat we doen. We zijn op tour geweest met Shaking Godspeed, drie jaar geleden, of zo. Je hebt dan wel mede muzikanten die er een beetje voor zorgen dat je naam bekend wordt. Zoals Vedran van *De Staat*, die kent ons en die vond ons wel vet. Die heeft onze EP toen ook doorgestuurd naar het label waar zij ook zaten. Omdat hij ons vet vond. Gewoon onderling muzikanten, die zorgen er altijd wel voor dat er extra gigs komen, of dat je op andere plekken staat, of op festivals. Dus onderling gaat het altijd wel.

*Kunnen jullie dat inmiddels ook voor andere muzikanten doen?*

Een vriend van ons, Jason, bijvoorbeeld. Wij hebben hem een lijst gestuurd van alle gigs die wij drie jaar terug hebben gedaan. Dan kan hij die lijst gebruiken en zien: die jongens hebben hier en hier gespeeld voor 200 euro. Dus dan kan hij ook weer mailen van: Texas Radio heeft bij jullie gespeeld, mag ik ook een keer komen spelen? Dan heeft hij ook gewoon plekken en hoeft hij minder te zoeken en zo.

We hebben bijvoorbeeld ook zo'n band, *Thin pillow*, uit Rotterdam en Den JHaag. Echt een faaaacking goede band man. Ik zal het eens opzetten.

*Ja doe maar.*

Wij hebben ze een halfjaar geleden ontmoet bij een festival. En ze zijn verschrikkelijk fucking goed. Ze zijn superklein, helemaal niet bekend. Ik bedoel wij hebben ook wel geluk gehad weet je. Wij hebben veel gespeeld maar ook gewoon net op de goede plekken gestaan als de juiste mensen er waren. We kwamen hen live tegen. En zij zijn gewoon ons met een vrouwelijke zangeres. Zo zien wij het een beetje. Wij hebben hun laatste gig gezien en toen gingen hun bassist en toetsenist weg. En wij proberen nu gewoon te regelen dat zij bij ons label komen en we willen hun op het festival in Diepenheim krijgen. We willen gewoon ook hun shit gaan fiksen, omdat ze zo fucking awesome zijn. Het is ook een lekker wijf gewoon hè. Gewoon dikke sixties blues, gewoon lekker wijf als frontzangeres. Fucking goede stem. Ze is super origineel, haar geluid. Dus dan probeer je onderling ook gewoon dingen te doen. het zijn ook goede vrienden van ons geworden. We hebben met zijn allen op de boerderij gezeten. Met hun band en onze band en toen hebben we muziek gemaakt en bier gedronken. En zij heeft dus ook meegezongen op onze plaat, ze heeft drie of vier nummers ingezongen. Dus onderling als je dan mensen tegen komt waarmee je klik hebt. Ik zie haar ook nog wel een keer bij Texas Radio of the Grand East komen.

*Zie je dit veel om je heen gebeuren?*

Ja jawel, ik weet het niet zo heel goed. Ik denk t wel.

*Hoe zijn jullie in die muzikscene terecht gekomen?*

Bij ons is het heel geleidelijk gegaan. Het omslagpunt was een beetje zo: eerst speelden we in kleine kroegjes voor honderd euro, het jaar daarna speelden we in kleine kroegjes voor 300 euro, en toen het jaar daarna speelden we in kleine kroegjes voor 40 en

festivals in de zomer erbij. Dat gaat dan een beetje zo met festivals in de buurt. Het omslagpunt is denk ik wel de tour geweest met Shaking Godspeed en [...] die gingen met zijn tweeën op tour en toen hebben ze ons erbij gevraagd, en dan gingen ze gewoon een beetje de poppodia van Nederland af. Gewoon de kleine zaaltjes en zo. Dan is het natuurlijk wel zo dat als een poppodium je vet vindt, dan onthouden ze je natuurlijk wel. Zo kregen we ook steeds meer gigs erbij na die tour. Zeg zeiden: yo willen jullie hier nog een keer komen spelen. Want we hebben een avond.

Dat is volgens mij wel meer het punt geweest dat we meer in de muziekwereld terecht kwamen. Muzikanten onderling kennen elkaar allemaal in dat wereldje en toen zijn wij er ook een beetje bij gekomen. Ze vonden ons vet en we kregen steeds meer gigs, en zo leer je ook weer andere muzikanten kennen die een beetje in hetzelfde straatje zitten. Toen hebben we Rocco leren kennen, hij is de zanger van Donnerwetter, zij stonden twee weken geleden bij de wereld draait door.

*Heb je nog een soort intrinsiek doel met je muziek, dus iets naast geld verdienen?*

Ten eerste wil ik wel rondkomen van muziek, maar ik wil het nu nog zo doen dat het een aanvulling is op mijn salaris. Het liefst wil ik gewoon twee dagen in week werken ergens. En dan nog drie dagen muziek maken en dan heb ik mijn salaris bij elkaar, snap je? Het gaat erom dat je tyfushard wil spelen. En het hoeft helemaal niet om geld te gaan en dat wil ik ook niet.

*Waar dan wel om?*

Uiteindelijk is het wel zo, als jij je geld kan verdienen met iets waar jij het allergelukkigst van wordt, dan is dat het mooiste wat er is. dan hoeft je niet in een fucking gouden limousine rond te rijden. Het mooiste vind ik gewoon optreden. Ik vind het gewoon fucking leip als ik tyfusleip ga op het podium en mensen vinden ons vet. Daar doe ik het voor.

*Wat wil je voor die mensen doen dan? Wat precies maakt optreden en muziek maken zo leuk?*

Ik denk: het allermooiste vind ik, om mensen ons te laten ontdekken. Als mensen bandjes zien en het wel leuk vinden, maar als ze ons zien dat ze dan denken; 'wauw fucking hell wat was dit, wat een rare motherfuckers.' Dat ik mensen kan overweldigen met de performance, dat mensen die nog nooit van ons gehoord hebben en ons dan gaan checken en dan denken: fucking hell. Dat is wat wij als band willen bereiken.

Tegenwoordig staat iedereen een beetje op het podium een beetje gay te doen en wij willen gewoon die ouwe shit terugbrengen; van teringharde solo's en tyfushard gaan en laten zien dat wij een vriendengroep zijn en dat we het mooi vinden om met elkaar muziek te maken en als dan het publiek erbij staat en het vet vindt. Dat is supervet, maar het gaat erom wat wij met zijn vijven doen. en dat willen we overbrengen, en volgens mij lukt dat wel. Mensen zeggen tegen ons: yo gasten we zien dat jullie er tering veel lol in hebben. En dat jullie muziek maken wat jullie mooi vinden en dat jullie met zijn vijven iets doen waar jullie van houden. En dat proberen we over te brengen naar de mensen.

*Draait het dan om jezelf?*

Het is lastig. Het is een combinatie van én met zijn vijven teringhard muziek maken, én aan de andere kant wil je natuurlijk ook dat het publiek het vet vindt. Ik denk dat wij wel

een formule hebben waarbij het allebei goed werkt. Dan pak je gewoon beide aspecten en dan focus je daarop. Volgens mij is het echt fifty fifty.

*Ben jij een ondernemer?*

Ja

*Hoezo?*

Dat vind ik leuk om te vertellen. Want het verschil met *Thin Pillow* is, dat zij geweldig goede muzikanten zijn. Maar wat zij niet hebben is een zakelijke instelling. En waar wij echt wel goed in zijn is: wij zijn ondernemers. Wij zijn een VOF gestart. en de hele dag zijn we ermee bezig. We zijn de hele dag mailtjes aan het versturen, we proberen alles te fiksen. We doen belastingen zelf, alles gaat volgens het boekje. Als band zijnde is het niet meer zoals vroeger. Vroeger had je een dikke record deal en dan gaven ze je 20.000 euro van: maak de plaat en kom over een halfjaartje maar terug. Tegenwoordig moet de band bijna alles zelf betalen, platen worden niet meer verkocht, alles gaat via streamen en weet ik het allemaal. Dus ten eerste moet je gewoon geld hebben. en je moet er zelf ook teringhard achteraan zitten. En dat doen wij ook wel, ik denk dat wij daarom wel echt ondernemers zijn. We zijn er de hele dag mee bezig, de hele dag staan we met elkaar in contact via de what's app en met bellen. We hebben elke week een vergadering. Nou ja dat is overdreven. Één keer in de twee weken een vergadering. En dan een vergadering met zijn vijven en de manager erbij en dan met koffie en dan vier uur lang gewoon alle punten doorbespreken. Over wat onze toekomstplannen zijn en dan gewoon doelen stellen. En we hebben gewoon een hele nauwe samenwerking met het label en we zitten overal achteraan. Dat moet je ook wel hebben. Het is niet meer alleen maar muziek maken. Je moet er gewoon teringhard achteraan zitten en een bepaalde visie hebben en dat hebben we wel.

*Wat definieert jou als ondernemer?*

Nou we hebben wel verschillende rollen in de band. Zo is Teun de belastingman. En hij gaat over de rekening. Mijn rol is vaak wat creatiever. We moesten een clip hebben, dan zorg ik dat die clip wordt geschoten, dan zorg ik dat de locaties er zijn, ik kom met een idee voor de clip en zo. Maar het is ook gewoon, op een moment dat wij een mailtje binnen krijgen of dat we iets bereiken, dat we dan een bepaalde visie erover hebben over hoe wij wat willen doen en dat we dan dat plan voorleggen aan, weet ik veel, aan het label. Of aan een gig, of aan een onderdeel van de show. Het is wel iets wat je met zijn allen doet.

*Hak jij knopen door?*

Ik denk het wel. Ik vind het wel vaak moeilijk. Ik denk dat het van het onderwerp af hangt.

**Interview Paul Scheenstra, 18-01-2016, Duur: 25:46.**

*Vertel me wie je bent.*

Ik ben Paul, 21 jaar. Zit in mijn laatste jaar van het conservatorium, hier in Utrecht. Ik studeer daar aan musician 3.0. dat is een nieuwe opleiding daar.

*Daar had ik nog niet van gehoord.*

Dat is een opleiding die zich niet specifiek richt op een bepaald genre of format van muziek, maar meer jou heel erg breed opleidt zodat je alle vormen van muziek kan doen.

theater kan ondersteunen, voor de klas kan gaan staan, workshops kan geven. Je ondersteunt vanuit jezelf in plaats vanuit je instrument.

*Vertel me wat meer over je muzikale carrière.*

Ik heb mijn HAVO afgemaakt, net gehaald. Toen ben ik direct tot het conservatorium toegelaten. Daar heb ik geen vooropleiding voor gevolgd. Dus ik ben meteen begonnen vanaf mijn 17<sup>e</sup>, en hier ben ik in Overvecht op een klein kamertje gaan wonen en, ja, toen ben ik die studie gaan doen voor twee jaar. En daar ben ik gitaar gaan bestuderen. Gitaar en compositie. Op vrijdagmiddag hebben we altijd improvisatielessen. Dat is een vast vak bij ons. Dat hét laboratorium. En daar drumde ik hele veel, omdat ik dat vroeger veel deed. Ik ben opgegroeid op een boerderij in Zutphen en daar had ik een hok en daar stonden heel veel instrumenten en daar kon ik veel lawaai maken. Heel veel geluid. En daar skateboarde ik ook heel veel. En dat is een beetje mijn muzikale opvoeding geweest. Ik heb alles zelf geleerd. Ik heb nooit gitaarlessen gehad, nooit drumles gehad. Altijd zelf, omdat ik mijn eigen ruimte had daar. Kon ik gewoon doen wat ik wilde en met vrienden spelen en met vrienden skaten en daarna weer heel erg veel lawaai maken. Ik heb ook wel echt tig versterkers opgeblazen. Met kutgitaren.

Dat is het een beetje. Op het conservatorium is dat zich een beetje gaan focussen. Zo ben ik meer gaan focussen op gitaar en vrijdagmiddag drumde ik heel veel. Emiel [Landman] zit ook bij mij in de klas en zodoende kwamen we met elkaar in aanraking, en toen ben ik met hem gaan drummen. Ik had acht shows met hem gedaan en toen ben ik met Emiel meegegaan, tweeënhalve week, op huiskamertour in Amerika. We zijn begonnen in Chicago, daarna naar Oklahoma City, Nashville, Philadelphia, Washington, Detroit en dan zo weer terug naar Chicago. En toen kwamen we terug in Nederland en toen moesten we, gingen we heel veel shows doen. En bij ongeveer de 30<sup>e</sup> show gingen we DE Wereld Draait Door doen en toen hebben we de support van Passenger gedaan en Giel gedaan. En daar hebben we, ik denk tot ongeveer een maand geleden, nog de 3FM tour, de Serious Talent tour met Emiel. Ik denk dat dat de laatste is die we met Emiel hebben gedaan. We hebben in ongeveer anderhalf jaar 110 shows gedaan. Dus dat zo'n beetje.

*Kan je meer vertellen over vóór het conservatorium. Hoe ging dat precies?*

Het is wel zo gekomen. Ik ben opgegroeid op een hele grote boerderij. En daar was een schuurpand van mijn vader. En hij verhuurde podia. Dus ik zat altijd vroeger al in de muziek. En mijn moeder werkte op een zorgboerderij, daarnaast. En daar was dan een hele grote lasloods, waarin de podia gemaakt werden. En ik had daar dan een loods naast het huis nog. Niemand hoorde mij daar. En daar was een drumstelletje neergelegd. Neergelegd voor mij. En ik heb daar een vriend van mij, Vincent, een hele goede vriend, die kwam ik een keer tegen op een huisfeest. Toen ik net begonnen was met roken, ik ben inmiddels gestopt, maar toen was alles supercool weet je wel? En toen kwam ik hem tegen en hij speelde supergoed gitaar en ik dacht van: o shit, laten we een keer samen spelen. En toen kwam hij naar mijn huis toe en toen ging ik drummen en ging hij gitaar spelen en toen zei hij: 'hé ik heb vroeger ook gedrumd.' Dus toen ging hij drummen en ging ik gitaar spelen. En toen hebben we aardig wat nummers geschreven samen. Misschien acht of zo. We hebben samen muziek geschreven omdat we dachten dat alle andere bands kut waren. En Vincent skate toen ook heel erg veel dus we vonden het gewoon cool om dat soort dingen samen te doen. Dus Vin was echt mijn maatje, en nu nog steeds hoor. Maar hij woont nog steeds in Zutphen. Dus dat een beetje. Maar zodoende. Ik had toentertijd een vriendin, en die kwam van goede afkomst. Zij had een papa die had gestudeerd in Amsterdam en haar moeder ook. En zij zaten bij een

studentenvereniging. En zij deed VWO op een school in Zutphen, op de middelbare school. En zij zei: 'ik weet niet wat jij gaat doen', en toen waren we 16 of zo, 'maar ik ga als ik ben geslaagd, ga ik naar Amsterdam en dan ga ik filosofie studeren', of psychologie, iets in die richting. En toen dacht ik: o shit wat ga ik dan doen. en zij zei: je hebt ook scholen voor muziek hoor. En ik zei: O? – 'ja het conservatorium.' En ik zeg: o oké cool, laat ik dat dan maar doen.

Dus toen heb ik auditie gedaan voor het Amsterdams conservatorium, daar ben ik toen niet toegelaten. Niet eens voor de vooropleiding in aanmerking gekomen, omdat ik eigenlijk alleen maar eigen nummers had ingestuurd toen. En dat was niet goed, het waren geen goede opnames, het was niet representatief voor het niveau wat daar gangbaar is, wat daar goed is. En in Utrecht is eigen werk maken juist een pre. En zodoende ben ik hier wel aangekomen. Maar wel op een 0 voor Solfège en een 0 voor theoretische kennis. Ze hebben me toen ook gezegd: je moet óf een zomercursus nemen of je moet eerst een vooropleiding gaan doen.

*En toen heb je een zomercursus gedaan?*

Ja een soort van. Theorie voor dummies gehuurd uit de bibliotheek en begonnen en dat was wel genoeg. Ik heb namelijk wel mijn propedeuse gehaald in het eerste jaar.

*Kan je meer in detail vertellen over de rol van je ouders in je muzikale carrière tot nu toe?*

Er stonden altijd instrumenten bij ons thuis want mijn vader deed vroeger het geluid voor Jan Akkerman en Focus, vroeger. En zodoende is hij een muziekverhuurbedrijf begonnen en daarna ondertussen ook een podiumverhuurbedrijf begonnen. Dus muziek was er altijd wel een beetje. Bij mij thuis dus. Er stond altijd wel een nyloonsnaar gitaartje.

*Hebben ze je naar muziek laten luisteren?*

Nou ik weet nog dat er op zomervakantie naar Frankrijk wel altijd 1 cd was. Dat was de Buena Vista Social Club. Dat kan ik me nog heel goed herinneren. Dat mijn vader dat de hele tijd opzette. Gewoon *chan chan*, het eerste nummer van de cd. Op repeat, de hele tijd. Maar verder niet echt. Mijn moeder houdt van ABBA, maar verder niet echt. Weet je wel, die vindt nu Adèle heel leuk, en die ziet dan Alabama Shakes op televisie bij Lowlands, en dan denkt ze: 'o die lijkt wel een beetje op Adèle'. En dan de cd kopen op bol.com en dan erachter komen dat het helemaal niet haar muziek is en dan geeft ze de muziek aan mij. Maar mijn moeder ziet dan alleen een grote mooie vrouw die heel goed kan zingen. En mijn vader houdt wel heel erg van muziek. maar vooral klassieke muziek nu.

*Dat is wel wat anders dan Jan Akkerman?*

Ja zeker. Maar hij houdt er nog steeds van. Ik weet niet, mijn vader heeft een heel erg brede muzieksmaak, maar ik merk daar nooit wat van. Eigenlijk brij weinig. Ze hebben dat nooit opgedrongen of zo. Ik heb altijd zelf dingen kunnen doen. Ze hebben nooit echt daadwerkelijk gezegd van 'hé', eh. Nou ja ze hebben wel gezegd van: 'hé is het niet leuk als je naar een muziekschool toe gaat?' En dan was het: 'nee want dan moet ik alleen maar doen wat anderen van me willen.'

*En het conservatorium dan?*

Ja dat was meer mijn eigen keuze. En dat was ook dat ik dan financiering kon krijgen om het te doen. dus ik wist wel dat er iets was waar ik ondersteuning voor kon krijgen als ik ging studeren. Ik wou ook heel graag uit huis toen. Want de puber in mij wilde niet meer

bij zijn ouders wonen. Die zei: 'nee ik wil niet meer bij m'n fucking ouders.' Ik wou gewoon weg.

*Wat vonden zij van jouw keuze voor het conservatorium?*

Ja heel fijn. Heel goed. Er was nooit enige sprake van: 'misschien moet je dit gaan doen, of dat' of 'is er wel werkgelegenheid?' dat is nooit besproken. Gewoon van 'doe maar'. Ik kon gewoon gaan. Ze hebben nooit echt gezegd van: 'hé Paul, denk je dat je daar wel werk ik kan vinden?' ik weet nog wel dat toen ik mijn eerste gitaar kocht, zo'n squire pakket, zo'n kleine fender voor 300 euro. En toentertijd, want mijn ouders zijn gescheiden, ik woonde toen bij mijn moeder en dan kwam mijn moeder altijd 's avonds om 11 uur thuis, want ze was 's avonds altijd nog heel hard werken en dan kwam ze laat moe thuis. En dan was ik altijd nog heel veel lawaai aan het maken. In de woonkamer en mijn zus sliep al boven en die had er heel veel last van. En dan kwam mijn moeder laat en moe thuis en dan was ik nog lawaai aan het maken en dan hield ik die gitaar voor haar neus en dan zei ik: 'mam, hier ga ik later mijn geld mee verdienen.' En dan zei ze: 'nu naar bed, en dan was ze heel boos.'

*En hoe zit het nu met Emiel?*

Die is twee maanden op wereldreis geweest met de trein. We gaan nu nieuwe muziek schrijven en over een maand gaan we dat allemaal opnemen en dan zien we daarna wel wat we ermee gaan doen.

*Wat hebben je ouders voor jou en de band van Emiel betekend?*

Ja heel veel. In het begin, dat is een heel mooi voorbeeld. Na de huiskamertour. Want Emiel heeft altijd heel veel huiskamers gespeeld. Vroeger ook. En toen kwam er een album met een band en daar moest een drummer voor komen en een bassist uit Amerika. En toen had ik net mijn rijbewijs, toen ik terug kwam uit Amerika van die huiskamertour. En toen zei mijn vader, ik heb een busje en die kan ik dan op de zaak zetten en dan is het goedkoper. En gebruik dat busje. Dan kan je heel veel rijervaring opdoen en dan kan je heel veel spelen. Zeg maar, ga maar doen wat je wil. Het is echt zo'n vito busje uit '99. En ga maar doen, weet je wel. Ga maar heel veel doen. Dus mijn vader is daarmee echt heel ondersteunend geweest.

We moesten een keer, toen was de bus stuk, we moesten naar Groningen want we deden het voorprogramma van Blaudzun. Daar moesten we om 4 uur zijn en om halftwee ging de bus stuk in Utrecht. En dan denk je, holy fuck. Toen had Emiel zijn auto nog hier dus hij is alvast gegaan en toen is mijn pa vanuit Zutphen komen rijden. Is hij achter gebleven en konden we zijn auto meenemen, daar naartoe. Dus mijn pa is daar wel een hele grote steun in, in alles wat ik doe.

*Steunen ze je financieel nog?*

Nee, dat helemaal niet.

*Ooit ruzie gehad met je ouders over je carrière?*

O nee, absoluut niet.

*Denk je dat je iets hebt wat steady is als je straks klaar bent met school?*

Dat weet ik niet. er zit heel erg een verschil, voor mij heel erg, tussen dingen doen die je leuk vindt, en veel geld vragen voor dingen die je leuk vindt. Er is bijvoorbeeld, ik kan daar een goed voorbeeld voor geven met Pieter [Zaal]. Pieter werkt superhard voor alles



wat hij doet. Zit in verschillende bandjes, werkt ook nog bij Tivoli Vredenburg, ik denk dat dat wel een beetje de manier is tegenwoordig om een beginnend professioneel muzikant te worden. dat je gewoon een basisinkomen hebt. En daar bij een werkgever die je gewoon bepaalde uren geeft en dat je dan kan invullen wanneer je dan kan. En dat je dan je inkomen hebt.

*Doe jij dat nu al?*

Nee ik heb gewoon studiefinanciering. Maar het is wel gewoon mijn plan. Ik wil heel graag bij een skateboardwinkel werken.

*Er is niet meer iets wat je mist aan ondersteuning van je ouders?*

Nee absoluut niet. Nee nee ik moet het allemaal zelf gewoon lekker gaan ontdekken.

*Heb je broers of zussen?*

Ik heb een zus, die heeft de katholieke pabo is Zwolle gestudeerd. Dat is een hele vooruitstrevende lerarenopleiding. En dat is de beste in heel Nederland, eigenlijk. Dus dat heeft ze gedaan en nu studeert ze een geschiedenis-master in Utrecht.

*Heeft zij invloed op je carrière gehad?*

Nee zij is drie jaar ouder dan ik en ze vindt het altijd superleuk wat ik doe. Maar zij is meer een zus voor me dan dat er echt professioneel plek is of zo.

Zij wilde vroeger naar New York om musicalster te worden. En zo ben ik gaan bedenken van: oh op het podium staan is toch ook wel heel leuk. Of zo. Die droom bestaat.

*Ben je een solo project begonnen, zag ik?*

Ja, Figgy heet dat. Daar had ik zaterdag een show van. Met band, met Pieter ook. Hij speelt ook met mij mee. En ja, omdat ik op het conservatorium ook studeer, en zelf dingen schrijf, heb ik daar nu eindelijk de tijd voor om dat te doen. Omdat ik ook zo druk was met Emiel eerst. Daarom had ik nu zo'n gevoel van ik ben er wel klaar voor. Ik kan wat dingen gaan doen zelf nu. En dan heb ik een bandje om me heen gecreëerd. En zaterdag was de eerste show en 11 februari hebben we een show bij *no Man's land* in *Kytopia*.

*Waar was je eerste show?*

In OT301 in Amsterdam. Dat was echt heel leuk. Echt superleuk. Wel een beetje, ja er gingen dingen mis. Maar dat hoort wel zo.

Maar dat is superleuk. Als je dan gewoon in een leuke sfeer daar met je vrienden heen kan gaan. Ik had de auto van mijn moeder geleend. Daar kom ik nu ook net vandaan. Die woont helemaal in Drenthe.

*Hoe ben je aan die show gekomen?*

Mijn vriendin studeert op het conservatorium, en die heeft een vriendin, Laura Hupperts. En die woont op Science Park in Amsterdam, en die studeert daar iets van *International business management*. En die organiseert – zij heeft heel veel aanleg voor nieuwe muziek horen, die vindt dat echt heel leuk en die gaat er echt diep in duiken – en zij organiseert festivalletjes en dingetjes. En dat hét *dorm sessions*. En dat is superleuk. En zodoende, dus via haar. Via de vriendin van mijn vriendin.

*En ben je van plan daar meer uit te halen?*

Ja in maart. Want dit was een soort festivalletje georganiseerd door haar en dan zijn er een vaste soort huiskamersetting dingen en optredens bij haar op het complex. Vandaar de *dorm sessions*.

*Heb je al het idee dat je je meer in een muzieksce­ne be­geeft, ben je daar met je solo project meer bezig?*

Ik ben op dit moment gewoon heel erg bezig met het ontwikkelen van mijn eigen muziek. Er bestaat bijvoorbeeld nog geen facebook pagina, ik weet nog niet hoe ik die wil aankleden. Omdat dat nu nog kan weet je wel? Ik hoef nog niet vlekkeloos op facebook. Gewoon: hier, dit heet Figgy, en dit ben ik en *like it*. Zonder dat ik enige content heb op soundcloud of spotify of dat i35k ondersteuning heb. Of een fundament heb waarop ik het op kan leggen, wil ik eerst even kijken hoe dat is en hoe ik dat aan wil kleden. Dus ja ik wil gewoon kijken, ik heb nog alle tijd nu. Ik ga een EP opnemen bij Roy [van Roosendaal] en daar wil ik drie of vier nummers naar buiten laten brengen, laten persen. Maar ik weet nog niet wat ik er dan mee ga doen. Het is meer een soort van een vrije uitlaatklep.

*Ben je dan al wel professioneel?*

Ja dat weet ik niet. ligt er aan wat je bedoelt. Kijk, ik snap dat professioneel kan ook een zekere vorm van inkomsten betekenen. Dat dat zeker is dat het binnen komt, dan kan je het misschien professioneel noemen. ik weet niet zo goed waar de scheidingslijn ligt, eigenlijk. Ik ben er nogal druk mee bezig, maar ik weet niet of je dat dan professioneel kan noemen.

*Hoe werkte dat dan bij de band van Emiel?*

Daar was ik helemaal niet mee bezig. Het uitgangspunt bij Emiel was, en is nog steeds: om muziek te maken met vrienden. Dat is het heel erg, en om te reizen. Dus op het begin zijn we ook naar China gegaan om shows te doen. In Shengdu, dat is in het midden van China. En ja, het is gewoon leuke dingen doen met vrienden. Dat is het voor mij heel erg waar ik het voor doe. Ik vind het heel leuk om met Pieter te spelen en ik vind het echt heel leuk om met Emiel te spelen en hij is al drie jaar een van mijn beste vrienden. En Martijn is daarbij gekomen, een gitarist van de Herman Brood Academie. Een hele goede gitarist. En hij is een goede vriend van mij, ook. En ik vind het gewoon leuk om met hun te spelen. Ik ben er niet daadwerkelijk op uit om daar echt iets voor terug te krijgen. Het is fijn als dat kan, maar ik heb die ondersteuning nog vanuit mijn studiefinanciering. En ik leen maximaal bij, ik krijg studiekrediet. Dat krijg ik er ook nog bij. Dus ik krijg er elke maand genoeg gestort om goed van te kunnen leven. En dan de shows voor mij, en alles wat ik daarvoor terugkrijg, ga ik investeren in nieuwe instrumenten.

*En de andere jongens bij de band? denk je dat zij er wel druk mee bezig zijn?*

Dat denk ik wel. Pieter voornamelijk. Ik denk dat Pieter heel hard werkt voor alles wat hij doet, en ja, hij werkt bij Tivolivredenburg dan ook. Pieter werkt echt hard voor zijn dingen. En voor mij is die financiële urgentie er nog niet. dat ik echt wat moet hebben om van te leven.

*Ben je in die zin dan ook niet een ondernemer te noemen?*

Nee ik denk het niet. kijk, ik sta wel ingeschreven bij de kamer van koophandel, maar echt plannetjes uitdenken – ik zei ook laatst tegen Pieter dat ik het best wel druk had, zo

één op één, en hij zei 'pff je weet nog niks joh. Jij krijgt nog studiefinanciering. Wat de fuck ben jij nou aan het ouwehoeren?' Dus dat.

Het is voor mij gewoon nog meer dat ik alles nog kan doen. De studiefinanciering en de lening, dat is voor mij gewoon nog tijd die ik heb om alles te doen wat ik wil. Zonder dat ik echt een baantje heb. Zonder dat ik echt een vaste prik heb.

Ik loop nu wel drie stages voor school. Ik moet een scriptie schrijven, een afstudeerproject doen. Ik heb nog een project buiten school, ik heb Emiel daarnaast. Dus dat is voorlopig wat mij bezighoudt.

Ik leer heel veel van Emiel nog steeds in hoe hij zijn werkomgeving om zich heen faciliteert. En van Pieter ook, en Martijn ook. Hij studeert bedrijfskunde om dan straks een studiootje te beginnen. En zij zijn allemaal 23, 24, 25 jaar oud en ik ben nét 21 geworden in december. Dus ik ben gewoon nog jong daarin. Dus ik kan nog heel veel leren. Het is heel vrij en vriendschappelijk voor mij. Heel erg open.

### **Sofie Letitre, 24-01-2016, Duur: 33:43.**

Nou daar ben ik dan.

*Ben je druk in de studio?*

Ja we hebben dit weekend, gister hadden we een studiosessie. Oh god, mijn oma probeert me de hele tijd te bellen. Wacht even hoor.

Zo sorry hoor. Die oma van mij.

Maar we zijn nu nog in Den Dolder en we blijven hier tot en met maandag aan de volgende plaat werken.

Maar vertel eens.

*Ja, ik ben op dit moment mijn scriptie aan het schrijven over de carrièreontwikkeling van jonge popmuzikanten. En ik ben vooral benieuwd naar de rol van familie en vrienden van de muzikanten in die ontwikkeling. Dus daar wilde ik je een paar vragen over stellen.*

Prima, leuk. Terwijl mijn oma probeert te bellen, dat is wel heel typisch.

*Ja dat kan ik wel meenemen, dat is heel belangrijk..*

*Maar vertel even wie je bent en wat je doet en wees zo eerlijk mogelijk.*

Ik ben Sofie Letitre, ik kom uit Utrecht en ik maak op het moment elektronische muziek. en vorig jaar is de EP *Uncanny Valley* uitgekomen. En daarmee zijn we uitgekomen op het label *Division* een van de labels van Noisia. En dat was leuk en nu zijn we de volgende EP aan het maken.

*Kan je een beschrijving geven van je muzikale carrière tot nu toe?*

Als ik helemaal terugga, ging ik op mijn 6<sup>e</sup> op pianoles. En eerst vond ik dat heel leuk, maar op een gegeven moment vond ik dat te schools en ik ben ook wel heel ongeduldig van aard. Ik was ongeduldig om noten te leren lezen of tien keer achter elkaar indiaantje in het woud te spelen. Dus ik ging snel verzaken wat betreft huiswerk en dat soort dingen. Nou ja, daar vond ik dus al snel niet zo heel veel meer aan. En toen heb ik eigenlijk een tijd – tenminste, ik heb altijd heel veel met mijn vader gezongen, want mijn vader is gitarist en fan gingen we altijd samen liedjes zingen. Hij heeft me ook echt wel, tenminste ik zat altijd in zijn platencollectie. Dat ging van klassiek tot Frank Zappa tot Crosby Stills Nash en Young, en Bob Dylan en nou ja, allerlei verschillende dingen. En toen ik 12 was of 13 heb ik een keer een liedje met hem gezongen voor een soort bonte

avond en dat vond ik leuk om te doen. en op mijn 15<sup>e</sup> of zo toen – op de fiets zat ik namelijk altijd te zingen – toen had een klasgenootje tegen een ander klasgenootje gezegd die een bandje had van: ‘eh die moet je maar vragen om in je bandje te zingen’. En dat was een soort van prog rock. Die gitarist luisterde heel veel naar King Crimson en Pink Floyd. Dat was eigenlijk best wel een soort van apart voor een 15-jarige.

Ik denk rond mijn- toen ben ik eigenlijk voor mezelf meer piano gaan spelen. Niet op les hoor, ik leer eigenlijk door te kijken, ik keek bijvoorbeeld tutorials op YouTube en als ik dan iemand iets zie doen dan ga ik het nadoen en zo leer ik dan. En ik denk dat ik op mijn 16<sup>e</sup> zelf ook liedjes ging maken op de piano en later ook met de gitaar.. ik denk dat ik 20 was toen ik mijn eerste band formeerde rond mijn muziek. En dat heb ik sindsdien eigenlijk altijd gedaan. Ook wel muziek gemaakt en projecten gedaan met andere mensen. Maar dit is een soort van de evolutie van dat, eigenlijk.

*Wat waren die andere projecten dan?*

Ja ik heb bijvoorbeeld dat Ladies of the Lowlands ding gedaan. Dat was met een aantal zangeressen. En knalland uit Utrecht heb ik een tijdje meegedaan. En ik heb wat dance vocalen gedaan. Onder andere voor Jude Miller, drum 'n Bass lui zijn dat. Ja als iemand een leuk idee heeft ben ik daar altijd wel voor te porren.

*Draait dat om muzikale uiting? Of om zo veel mogelijk klussen binnen te halen om je huur te kunnen betalen?*

Nee zeker niet, want de dingen die ik leuk vind verdienen over het algemeen niet zo heel goed. Dat is heel raar hoe dat werkt bij mij.

*Wat ben je na de middelbare school gaan doen?*

Ik heb in Zwolle op de middelbare school gezeten en ik heb tot mijn 11<sup>e</sup> in het buitenland gewoond. Eerst in Ecuador en toen in Mozambique in Afrika. En toen verhuisden we naar Hattem, bij Zwolle. En daar ben ik naar de middelbare school gegaan. Toen ben ik naar Groningen verhuisd en daar heb ik psychologie gestuurd. Ik ben nu ook, ik werk nu ook als psycholoog een aantal dagen per week.

*Was dat moeilijk te combineren?*

Nee, niet per se. Zeker toen ik nog studeerde had ik nog zeeën van tijd, eigenlijk. want ik was een laatste moment student. Dan zat ik een week lang aan het werk en dan had ik mijn tentamens. En dan kon ik weer zeven weken muziek maken. dus dat was eigenlijk ideaal. Ik werkte eerder vier dagen per weekend dat is wel echt pittig als ik een paar dingen, of wat dan ook, erbij doe. Dan ben ik echt alleen maar aan het werk. Maar ik voel me wel een muzikant die ook psycholoog is. Dus die muziek, daar zorg ik altijd wel voor, dat ik daar genoeg tijd en energie aan geef.

*Dat is wel de kern?*

Ja.

*Doe je psychologie om de huur te betalen?*

Nou ja, dat, én omdat ik het leuk vind. Ik bedoel het is wel echt heel bijzonder werk. Het is niet wie ik, tenminste – muziek voelt als iets wat ik ben, zegmaar.

*Daar heb je geluk mee, dat je het allebei kan doen.*

Ja.

*Kan je wat meer over de rol van je ouders in je carrière vertellen?*

Nou het is een beetje tweeledig want mijn vader die is zelf altijd met muziek bezig en er zijn zelfs foto's dat hij voor mijn moeders zwangere buik aan het gitaarspelen is, toen ik daar in zat.

Er staat bij ons thuis, nog steeds eigenlijk, altijd hard muziek aan. En op zondag waren wij gewoon rustig aan het spelen en was hij muziek aan het draaien of zelf muziek aan het spelen. Dus het was er gewoon altijd. Dus ik denk dat ik in eerste instantie op pianoles ben gegaan omdat door de muzieklessen op school wel bleek dat ik muzikaal was en dat mijn ouders ook wel wouden stimuleren en ontwikkelen.

*Dus dat is in eerste instantie de keuze van je ouders geweest?*

Ja dat wel. Ik denk dat ik het zelf ook wel wou hoor. Ik vond het zelf leuk. Volgens mij zat een vriendinnetje van mij ook op pianoles dus dan kon ik gewoon mee. Maar volgens mij was het toen nog geen diepe ambitie om Beethoven te worden of zo.

En even denken. Ze zijn eigenlijk altijd super steunend geweest, zeg maar. Bijvoorbeeld vorig jaar waren we een clip aan het opnemen met allemaal dansers en zo. En dan komt mijn moeder met een grote pan soep en allemaal broodjes en dan staat ze daar gewoon een beetje de hele dag tijd kijken. Zeker, ze zijn echt waanzinnig trots. Ook bij de cd presentatie zie ik ze in het publiek staan en dan glimmen ze echt van trots. Maar ik denk dat met name mijn moeder altijd wel heeft gezegd: je gaat maar een vak leren waarbij je wel gewoon geld kan verdienen. Dus dat is wel gewoon een van de belangrijke redenen dat ik wel psychologie ben gaan doen. zij zag dat namelijk niet zitten, dat ik alleen muzikant zou worden. En dan ook nu, als ik zeg: nou ik zou wel een tijdje alleen maar muziek willen maken. Dan is zij de eerste die zegt: 'zou je dat nou wel doen?'

*Dus je bent nooit alleen maar muziek gaan maken?*

Uhm, nee. Eigenlijk niet.

*Hebben ze behalve de mentale steun ook nog echt concrete dingen voor je gedaan om je bijvoorbeeld financieel te steunen?*

Nee, nee. Ik denk wel, als ze iets uitbrengen, dan kopen zij er wel gelijk tien of zo. Om aan de burens te geven. En ik heb voor de laatste plaat, want toen had ik nog geen label toen ik hem maakte, heb ik een incrowdfunding actie gedaan. dus dat is eigenlijk voor mensen die we kennen: familie, vrienden. Eigenlijk, je kon de plaat pre-orderen. En je kon verschillende pakketten bestellen, en het duurste pakket was 250 euro. En dan kreeg je een diner, gekookt door Kees, mijn bandlid en mij, en een concert. Hier gewoon in de ruimte. Overall kaarsjes en bloemen hadden we toen gedaan. En toen hadden we uiteindelijk wel iets van 10 mensen gehad. familieleden allemaal, die dat gedaan hebben. dus dat leverde ons in totaal iets van 4, 5000 euro op. En het was ook heel gezellig. En daar hebben zij natuurlijk ook gewoon aan meegedaan.

*Is er iets wat je nu nog verwacht van je ouders?*

Nee, ik denk. Ik ben altijd redelijk zelfstandig geweest. Op mijn 16<sup>e</sup> zijn we met mijn toenmalige bandje door Spanje gaan touren. En later ben ik nog een keer met een band naar Engeland gegaan. Zij zijn er altijd om eventueel crisismanagement te doen. maar in principe regel ik altijd alles zelf. Dat vind ik zelf ook fijn en ik...ja ik denk dat dat gewoon

wel een karaktereigenschap is. En dat ik ook wel: nou ja, als ik dit wil doen moet ik er zelf voor zorgen dat het lukt.

*Hoe ben je die dingen voor jezelf gaan regelen? Bijvoorbeeld tours?*

Nou dat in Spanje was omdat ik een Spaanse vriendin had en die had ook een bandje dus toen hebben we eigenlijk bedacht dat we op verschillende plekken daar gingen pelen. En zij heeft eigenlijk de shows geregeld en ik heb het organisatorische, qua reizen en zo, voor mijn rekening genomen. En ja dan is het ene kwestie van gaan. En in Engeland, toen konden we in de Cavern club spelen, en dat was eigenlijk via via. En toen hebben we daar een demo opgenomen in een studiootje. En we hebben twee shows gedaan daar dus dat was niet echt een tour of zo. En ja, het is wat dat betreft echt nog een stuk investeren. En ik denk niet dat dat. Het was meer... het was heel leuk om te doen, maar ik zou dat nu niet meer op die manier doen.

*Hoe gaat dat nu voor jou? Hoe ben je bij je label terecht gekomen?*

Het label. Want Thijs de vlieger, van Noisia, die heeft ook meegeproduceerd. En hij is een goede vriend. En toen het af was, toen heeft hij het voorgesteld bij zijn achterban. En toen zeiden ze van: 'nou dit willen we eigenlijk wel uitbrengen.' Dus dat was eigenlijk echt een netwerkding. Als ik hem niet had gekend en als hij niet meegeproduceerd had dan hadden we daar ook niet terecht gekomen. en qua shows, zitten we nu bij Mojo en die boeken shows voor ons.

*Hoe kom je bij Mojo terecht?*

Tja, via het label. Want Noisia zit ook bij Mojo en zij hebben het voorgesteld bij Mojo. En toen zeiden ze ja.

*Ben je actief met netwerken bezig, is het iets strategisch?*

Eigenlijk altijd via vriendschappen. Ik heb heel veel te danken aan Thijs. Hij is heel waardevol geweest daarin. Maar ik... ehm. Netwerken vind ik een moeilijk begrip. Eigenlijk is netwerken gewoon veel mensen leren kennen en ontmoeten. En op bepaalde plekken zijn, op goede momenten.

Sommige mensen gaan dan heel bewust naar Eurosonic of Noorderslag toe om daar flink te gaan netwerken. Ik geloof daarin dat als je goede muziek maakt en je hebt een plan en je weet wat je wil en je bent niet te opdringerig en je bent vriendelijk en je stelt vragen aan mensen van: 'zou je een keer ene kop koffie willen gaan drinken' of zouden we van gedachten wisselen of zo. Eigenlijk op een hele relaxte manier kom je dan heel makkelijk veel mensen tegen.

*Ja, maar daar zit dan wel een plan achter?*

Nou, ja voordat ik een label had bijvoorbeeld, heb ik wel met onder andere onze publisher – dat is Lucas van Slechterhorst – daar heb ik, voordat ik bij hem zat, een adviesgesprek gehad. en ja, het doel is natuurlijk wel om op een zo goed mogelijke manier je muziek in de markt te leggen of een goed plan te hebben. en ook te weten wat je daarvoor moet doen. ja en je laten adviseren, mensen om hulp vragen., zonder al te veel van ze te verwachten. Dat is eigenlijk altijd wat ik heb gedaan.

*Hoe verwacht je te kunnen gaan leven van je muziek?*

Nou, ik wil niet overspannen raken. Want op het moment dat ik het met muziek zo druk ga krijgen, dat ik psychologie niet meer erbij kan doen, dan zou ik er wel van willen leven. Dat ik wel de energie hou om dingen te doen en dingen te maken.

*En zie je dat ook wel gebeuren?*

Daar kan ik alleen maar op hopen. Maar daar staat het doel wel op gericht.

*Zie je jezelf ook als ondernemer?*

Ja, zeker weten.

*Wat definieert jou als ondernemer?*

Goeie vraag. Ik denk dat ik zelf redelijk pro actief ben. Bijvoorbeeld. Toen ik in Utrecht kwam wonen kende ik hier niemand en toen dacht ik: nou weet je wat, als ik nou zelf iets ga organiseren? dus toen heb ik Songwriters Sunday opgezet in café de stad. En dan ging ik soep maken en hapjes. En dan vroeg ik muzikanten en vrienden om te komen spelen. En dat werd vrij snel best wel heel leuk. En het is ook altijd heel druk, en het gaat goed. En het lukte ook wel om altijd goede artiesten te regelen. En via dat heb ik wel echt veel mensen leren kennen. En ik denk dat ik strategisch gezien wel sterk ben. En een harde werker.

Ik verzamel wel de juiste mensen om me heen maar het is ook de goede balans zien te vinden: aan de ene kant een goed team hebben, maar ook zeker niet achterover gaan zitten. Want ook als dat team er is, dan ben je zelf natuurlijk – je blijft zelf hoofdverantwoordelijk en je hebt zelf waarschijnlijk de sterkste visie en de sterkste motivatie om dingen voor elkaar te krijgen. Dus ik denk dat wat ik altijd probeer; is op een soort van gastvrije manier de lijntjes kort te houden. dus dan nodig ik iemand uit om te komen eten en dan maken we het ook gezellig, en dan komen de zaken ook aan bod. Dat doen – bijvoorbeeld een keer per jaar hebben we een bandfeestje en dan koop ik cadeautjes voor iedereen en dan gaan we lekker eten. Ik denk op die manier vrienden met de mensen worden die met je werken en zorgen dat je op die manier ook in iemands vizier blijft, zegmaar.

Dat is ook wel typerend voor mij als ondernemer.

*Heb je een doel met je muziek? wat wil je ermee bereiken?*

Ik denk dat mijn doel is om dingen te maken die ik zelf mooi vind, dat is eigenlijk heel egoïstisch en egocentrisch. Maar ook op zo'n manier neer te zetten dat het andere mensen ook kan raken of bereiken, in ieder geval dat ik ermee door kan gaan. In een ideale situatie zou het zijn dat we reizen zouden maken en muziek zouden maken en daarmee, ja, dat hoop ik.

*Hoe krijg je mensen met je mee als je zo'n persoonlijk visie hebt?*

Ik denk dat het juist daarmee begint. Ik heb heel veel producers of managers gesproken die tegen mij zeiden: 'het is fijn om met jou te werken omdat je juist een hele heldere visie hebt over wat je wel en wat je niet wil.' En ik bedenken zelf allerlei plannen, bijvoorbeeld met het incrowdfunden, of dat ik drie videoclips wil maken die eigenlijk één verhaal vertellen. En op het moment dat mensen daardoor geïnspireerd raken of het een goed idee vinden dan vinden ze het ook leuk om eraan mee te doen. maargoed alles begint bij de muziek. dat is het hart van alles wat je doet. Als dat niet klopt dan kan je wel inpakken.

En ik denk ook dat het echt heel belangrijk is dat het klopt. En dat het niet altijd uit de krochten van je ziel moet komen maar dat het klopt met wie je bent en wat je wil overbrengen.

*Is er iets wat je bij je publiek wil bereiken?*

Waar ik nu vaak op doel is dat ik een soort van trance achtige situatie kan creëren waarin ik ook een soort van fijn, of genot, maar dat dat ook op bepaalde momenten bepaalde emoties op kan roepen. Bijvoorbeeld boosheid, of afstandelijkheid of verdriet. Of juist een episch XTC gevoel weet je wel. als het maar iets doet met mensen. Als het ze koud laat heb ik iets verkeerd gedaan.



## Bijlage 2 Kernthema's

Kernthema	Thema	Label	
Waarde van muziek	Voor de muzikant	Muzikale ontwikkeling (14)	
		Muziek maken die je zelf mooi vindt (9)	
		Identiteit uitdragen (4)	
		Rondkomen van muziek (3)	
	Voor het publiek	Mensen laten genieten (6)	
		Mensen emoties laten delen met elkaar (2)	
		Connectie opbouwen met publiek. (3)	
Rol <i>Oikos</i>	Vrienden	Spelen met/door vrienden (11)	
		Muzikaal ontwikkelen met/door vrienden: (5)	
		Gestimuleerd door vrienden (5)	
		Beïnvloed door vrienden (8)	
	Familie	Muzikaal gezin	Fundament voor muzikale interesse (7)
			Muziek maken met familie (3)
			Professioneel muziek maken met familie (1)
			Veel muzikanten in de familie (5)

		Faciliteren	Ouders faciliteren muzikwens (6)
			Helpen met randzaken (4)
			Mentale steun (8)
			Financiële steun (5)
		Stimulerend	Ouders adviseren naar conservatorium te gaan (2)
			Ouders adviseren carrière serieus aan te pakken (2)
			Ouders Adviseren naar muziekschool te gaan (8)
			Ouder stimuleert om Vak te leren - (3)
			Ouders steunen carrièrekeuze + (2)
			Ouders steunen carrièrekeuze - (1)
			Ouder stimuleert om Vak te leren + (3)
			Ruzie met ouders om carrièrekeuze (1)
		Geen categorie	Erkenning dat ouders rol spelen + (3)
			Erkenning dat ouders rol spelen - (1)
Handelswijze in <i>Sociale Sfeer</i>		Werkhouding	Investeren in jezelf; hard en serieus werken+ (24)
			Sociale houding: 'relaxt doen' + (7)
			Gevraagd worden

		voor klussen i.v.m. werkhouding + (1)
		Zelf achter klussen aan gaan + (7)
		Veel klussen aannemen + (2)
		Veel klussen aannemen - (1)
		Alleen klussen die muzikaal bij je passen + (1)
		Leiding nemen + (8)
		Organiseren + (7)
		<i>Schnabbels</i> - (3)
	Ondernemen	Ondernemer zijn + (4)
		Leiding nemen + (1)
		Keuzes maken + (2)
		Ondernemer zijn - (1)
		Keuzes maken - (1)
	Netwerken	Investeren in netwerk + (11)
		Strategisch mensen aanspreken + (3)
		Strategisch mensen aanspreken - (4)
	Muzikale ontwikkeling	Blijven ontwikkelen + (6)
		Zo veel mogelijk spelen + (3)
		Meedoen aan bandwedstrijd + (3)