

SCHULD

De muziek van Queen beleeft hoogtijdagen. In verkoop en in streams. Dankzij de film *Bohemian Rhapsody*, die prijs op prijs binnensleepte en bezoekersrecord na bezoekersrecord verbrak. Maar het succes van Queen had nog groter kunnen zijn. Als...

Door Erwin Angad-Gaur Illustraties: Robert Swart

Als muziekmanager Simon Napier-Bell niet had verhinderd dat Queen in plaats van Wham! als eerste westerse rockband in communistisch China op mocht treden.

Napier-Bell beschrijft het in *I'm coming to take you to lunch*, een kruising tussen een autobiografie, een schelmenroman en een rapportage; een unieke inkijk in de muziekindustrie. Napier-Bell werkte anderhalf jaar aan de publiciteitsstunt die Wham! moest laten doorbreken in de Verenigde Staten. Politieke doelen had hij niet. De band eiste van het management een doorbraak binnen twee jaar, een onmogelijke opdracht tenzij... Tenzij middels een nieuwsfeit waardoor de band in alle journaals en alle media zou staan. De eerste westerse band in China.

FOLDERS

Lunches met corrupte politici en ambtenaren, geheime diensten die hem volgden, Napier-Bell reisde om de maand naar China en kwam ze allemaal tegen. Langzaam leek het plan werkelijkheid te worden tot het nieuws kwam dat de Chinese autoriteiten een andere band op het oog hadden. Queen. Met Freddy Mercury, 'to be honest, (...) the best thing in British pop'. Napier-Bell fabriceerde twee brochures. Een over Wham!, met afbeeldingen van nette jonge fans, lovende besprekingen in de pers, foto's van George Michael en Andrew Ridgeley als nette jonge popsterren en een fol-

der over Queen, waarin hij de betekenissen van het woord 'Queen' in het Engels uiteenzette en foto's koos van de bandleden in uitzinnige kleding en met – zelfs op de foto's – eruit springende make-up. Van elke folder nam hij 25 exemplaren mee naar China. En deelde ze uit aan de juiste functionarissen.

Napier-Bell, zelf homoseksueel, schaamt zich er niet voor: '[It] wasn't at all offensive. It was the sort of thing

that might have been put together by a gay fan in praise of his favourite group – glitzy and camp.' En in de muziekindustrie is alles goorloofd.

SCHULD

Het lijkt de basisvisie van Napier-Bell: de muziekbusiness is een constante strijd van artiest tegen platenmaatschappij en van gevechten tegen boekers, regisseurs en media. Het is een smerig spel soms, waarin elke illusie



'EIGENLIJK IS IEDEREEN DIE VOOR DE PLATENMAATSCHAPPIJ WERKT MOREEL VERWERPELIJK'

van morele superioriteit een teken van ijdelheid is. De grootste schurk is de platenmaatschappij. En eigenlijk is iedereen die voor de platenmaatschappij werkt moreel verwerpelijk, van de koffiejuffrouw tot de hoogste baas: zij leven immers van het oplichten van artiesten. Zoals iedereen, van de artiest die een slecht platencontract tekent om maar aan de bak te komen tot aan Napier-Bell zelf, die het management van een artiest accepteert, medeschuldig is aan het in stand houden van het systeem. Wij werken er allemaal aan mee.

'What I meant was...,' antwoordt hij in een discussie met Andrew en George, 'since everybody knows what record companies are up to, if you go and work for one you're condoning it.' (...) 'That's the fundamental problem of working in the music business. It's so riddled with dishonesty that just by being in it you're tarred with the same brush.' Hij beschrijft hoe hij Wham! middels een rechtszaak uit hun oorspronkelijke contract kreeg, maar waarschuwt de lezer voor optimisme. 'In the music business you don't get out of an unfair contract to get into a fair one; you get out of one unfair contract with bad terms to get into another unfair contract with slightly better terms. As you climb the pop hierarchy you get better contractual conditions as you go up, moving from a bottom-rung deal where you're ripped off by every technique a record company knows, to a higher-rung deal where you're ripped off with greater subtlety. That's the fun of the music business; it's like Monopoly, or one of those other board games that make wet winter afternoons so enjoyable.'

KLEINE LETTERTJES

Het contract van Sharon Redd vormt een mooi voorbeeld. Als voormalig achtergrondzangeres van Bette Midler kreeg zij een solo-contract en nam drie

r&b-albums op die slecht verkochten in de Verenigde Staten. Tot enkele remixen voor de Europese clubmarkt doorbraken. In Europa wel te verstaan. Waarvoor zij geen royalties ontving. In haar contract stond de bepaling dat zij geen royalties zou ontvangen totdat opnamekosten verrekend waren met haar Amerikaanse royalties. Aangezien ze in Amerika niet verkocht ontving zij van de hits in Europa ook geen geld en zou ze daar nooit geld van zien, zolang de verkoop in Amerika achterbleef. Napier-Bell huurde een Amerikaanse advocaat om te helpen haar van haar contract te verlossen. Een bijna heilige plicht: platenmaatschappijen zijn de vijand!

Het boek is soms pijnlijk herkenbaar, zou verplichte literatuur moeten zijn bij de Rockacademie en bij andere popopleidingen en is daarnaast, zoals Monopoly, een geweldige manier om een druilerige middag mee door



te brengen. Leerzaam en humoristisch. Met een onderlaag van pijnlijke vragen, met bovenaan de lijst de belangrijkste: hoe schuldig ben ikzelf? Iedereen zal die vraag voor zichzelf moeten beantwoorden.

