

BERT MEYER, MANAGING-DIRECTOR ZOMBA BENELUX:

“Ik dicht mezelf als manager niet al te veel waarde toe”

Bert Meyer, managing-director van Zomba Benelux, zit ruim 30 jaar in het entertainmentvak. In 1971 begon hij bij Negram, nadat hij toen al in diverse bandjes gespeeld had. Anders gezegd: hij heeft al vijf decennia muziekervaring. Een reconstructie van de mens Bert Meyer.

Door Werner Schlosser

Voor een entertainmenttopman is Meyer opvallend ingetogen. Niet iemand van de voorgrond, maar een teamspeler. Gedreven maar nuchter. Doelgericht maar realistisch. Een standaardinterview? Nee bedankt. Als het dan toch moet, moet het ook iets bijzonders worden...

Waarden

Meyer werd in 1949 in Groningen geboren, als Albertus Meijer. Hij was de jongste van vijf jongens in een gereformeerd gezin. Een levendig gezin ook, sportief en competitief, met veel spelletjes en discussies - ook over spirituele en religieuze zaken. “Achteraf kan ik me dat herinneren als iets heel positiefs: er werd je echt ruimte gelaten om je eigen gedachten te vormen en je stellingen te poneren. Dan ging het wel eens hard tegen hard, maar eigenlijk op een leuke, positieve manier”, herinnert Meyer zich. “Ons is bijgebracht dat je heel veel dingen niet zelf onder controle hebt, je respect moet hebben voor je medemens en dat als er mensen in je omgeving zijn die problemen hebben, je daarvoor zorgt. Al dat soort waarden vond ik ook belangrijk. Het is niet zo dat ik die klakkeloos heb aanvaard, maar ik vond ze wel waardevol en ik wil dat graag in de praktijk tot uiting brengen. Als je ergens gepassioneerd in gelooft, in een ideaal of een doel, dan kun je daar zó ongelooflijk ver mee komen...”

Singletje

De Meyers waren ook een muzikaal gezin. De radio, en later tv, in de huiskamer bracht echter alleen klassieke muziek voort. Pop - Elvis Presley en Bill Haley - werd in de huiskamer nauwelijks getolereerd. Maar op de zolder speelden de broers samen gitaar, luisterden naar Radio Luxemburg en draaiden plaatjes... “Het zijn van die momenten die me nog zo helder voor ogen staan; dat ik met mijn oudere broer ergens liep en dat er een meisje uit de buurt de deur open had staan en de nieuwste single van Cliff Richard draaide. Het was zo fantastisch dat je dat dan hoorde... Waarom het ons zo aansprak weet ik niet, maar popmuziek was toen zo zeldzaam, dat als er dan een

nieuw liedje uitkwam je daar maanden op zat te wachten. En als je het dan had, dan was het iets kostbaars. Moet je zien hoe dat nu gedevalueerd is...”

Op zijn 14de begon Meyer al in coverbandjes te spelen. “Na The Beatles en de Rolling Stones werd Jimi Hendrix mijn all time favourite, daar kon niemand aan tippen. Daar viel mijn gitaarspel of wat ik ooit dacht te bereiken bij in het niet. Hij heeft heel veel gitaristen ontmoedigd hoor!” Toch trok de muziek dusdanig, dat Meyer na twee jaar zijn studie personeelswerk op de sociale academie in Haarlem opgaf, al vond hij vakken als

CURRICULUM VITAE

1971-1972:	assistent international division, Negram
1972-1976:	labelmanager, Bovema
1976-1979:	seniorlabelmanager, EMI Bovema
1980-1981:	general manager Benelux operation, MCA Records
1981-1984:	European marketingmanager, MCA Records
1985:	marketingmanager, CBS/Fox Video & Electronics
1985-1986:	organisatie International Music & Media Convention
1986-beden:	general manager Europe, Zomba Records Europe
1989-beden:	tevens managing-director, Zomba Benelux
1994-beden:	tevens vice-president Europe, Zomba Records Europe

sociale wetenschappen, psychologie en filosofie nog zo boeiend. “Popmuziek had toen al mijn grote interesse. Mijn eerste bandje heette Regulation en uiteindelijk kwam ik in een hardrockbandje terecht dat Born Dead heette. Dat was natuurlijk wel heftig, maar ook behoorlijk goed overigens.” Het hoogste dat Meyer met een bandje bereikte was een singletje, dat hij in 1977 met Gangsters Of Love voor EMI opnam; Baby Hold On schopte het tot de Tipparade. “Maar ik ben nooit beroepsmuzikant geworden omdat ik mezelf creatief niet goed genoeg vond.”

Negram en Bovema

Uit puur economische noodzaak is hij toen gaan werken. “Ik wilde gaan samenwonen met mijn vriendinnetje, maar er moest wel brood op de plank komen. Ik zag die muzikale richting van mij niet gelijk leiden tot een stukje inkomen en

dat hadden we echt nodig.” En dus reageerde Meyer in 1971 op een advertentie waarin Negram vroeg om een exportassistent. Die moest zorgen voor de licentieovereenkomsten voor George Baker Selection, Tee Set en de andere artiesten die het bedrijf uitbracht en in het buitenland wilde ‘wegzetten’. “Ik heb gebeld en kon langskomen voor een gesprek. Geen brief, niks!”

In mei 1972 verruilde hij Negram voor zustermaatschappij Bovema, waar hij labelmanager werd. Zijn salaris bedroeg f1025,- bruto per maand. “Daar zat op dat moment een gelouterde generatie mensen: Jan Gaasterland, Theo Roos, Martin Kleinjan, Nico Geuzebroek, Piet Felleman, Klaas Posthuma, Olaf Klijn, Roel Kruise, Karel Hille ... door de wol geverfde luitjes, waar ik heel veel van geleerd heb. Vier jaar later werd hij seniorlabelmanager bij EMI Bovema. “In die functie ging ik leiding geven aan de licensed repertoire division. Daar werkten vier labelmanagers, die ieder verantwoordelijk waren voor een groot aantal labels. Ook herexploitatie van de betreffende titels zat in het takenpakket. Er kwam weliswaar veel minder materiaal uit, maar je was toen wel heel nauw betrokken bij welke producten er zouden uitkomen, bijvoorbeeld de singlekeuze; tegenwoordig heeft een productmanager daar nauwelijks meer invloed op. EMI was toen de #1-company,

doordat ze behalve het eigen repertoire bijna alle belangrijke third partylabels in licentie hadden: MCA, Tamla Motown, United Artists, Purple, ABC, Chrysalis, Asylum... daar konden CBS en Phonogram niet tegenop. Universal Music heeft nu een marktaandeel van ongeveer 30%, EMI kwam daar in de jaren zeventig ook bij in de buurt.”

MCA

Eind jaren 70 nam EMI afscheid van meerdere licentielabels; die gingen naar andere maatschappijen of werden zelfstandig. MCA was één van de labels die - onder licentie bij BMG Ariola - een zelfstandige Benelux-vestiging wilden opzetten. Meyer, die al labelmanager van MCA was, werd gevraagd om deze operatie uit te voeren. “Ik zette dat kantoor op in Haarlem en werd eind 1981 bevorderd tot European marketingmanager van MCA Records, om alle label- en releaseactiviteiten



“Als je geen affiniteit hebt met muziek of een artiest en geen passie ervoor, moet je geen creatieve functie in deze business ambiëren.”

in Europa te gaan coördineren. Zo werd dat kleine kantoor in Haarlem opeens het Europees coördinatiekantoor van MCA Records.” Toen in 1985 het besluit viel de Europese divisie naar Londen te verplaatsen, besloot Meyer niet mee te verhuizen.

Op dat moment had hij al contact met CBS-directeur Koos de Vreeze. Die vroeg hem om marketingmanager te worden van CBS/Fox Video & Electronics, de video-/computersoftwareafdeling die onder de platenmaatschappij viel. Maar na een jaar kwam Theo Roos weer op zijn pad. Die had toen het vakblad Music & Media en promotiefirma The Flying Dutchman opgezet. Samen met onder meer Machgiel Bakker en Ron Betist hebben zij de eerste International Music & Media Convention in Montreux georganiseerd.

Zomba

Nog vóór aanvang van de IMMC werd Meyer echter door een headhunter benaderd om het

me gelukkig dat ik hem ooit ben tegengekomen. Nadat ik Clive had ontmoet was ik verkocht. Ik dacht: god, zo’n man ben ik nog nooit tegengekomen in de platenbusiness. In tegenstelling tot bijvoorbeeld Clive Davis (Arista) en Terry Ellis (Chrysalis) was hij geniaal op zowel businessniveau als op het creatieve vlak.”

De eerste jaren werden de hits van Zomba (Billy Ocean, Samantha Fox) in licentie uitgebracht door CNR, maar in 1989 werd Zomba Nederland zelfstandig. De sales en distributie werden ondergebracht bij BMG en Meyer verzamelde een klein clubje mensen om zich heen, waaronder Florent Luijckx en Charles Hunfeld.

Een belangrijke aanwinst, in 1992, was A&R-manager Martin Dodd, die voorheen bij het Deense Mega Records werkte. “Ik ben enorm trots op hem, dat mag je rustig zeggen. Dat ik zo iemand ben tegengekomen...” Dodds initiële taak was het inlicenseren van dance-producten, om Zomba een hitprofiel te geven. Zijn eerste grote succes was Haddaway. Daarna volgden Faithless en nog tientallen anderen. Drie jaar later tekende hij Rednex. “Voor 750 dollar ingelicenseerd en binnen een jaar alleen al in Duitsland 3 miljoen singles verkocht; dat heeft zoveel geld opgeleverd, dat wil je niet weten!”

Eigen sales en distributie

BMG bleef tot 1996 s&d doen voor Zomba. “Onze grote wens was altijd om de controle te hebben over onze eigen sales. In 1995 draaiden we nog zo’n f8,5 miljoen omzet en dat rechtvaardigde (nog) geen eigen verkooporganisatie. Daarvoor heb je toch wel een miljoentje of 15, 20 nodig. Maar in 1996 kocht Clive Pinnacle, de grootste onafhankelijke distributeur in Engeland, en daaraan vast zat Rough Trade Benelux en Rough Trade Duitsland. Toen dacht ik: nou doet de kans zich voor, want nu wordt het volume ineens een heel stuk hoger. Distributie is een kwestie van volume: als de omzet groeit wordt de marge ook steeds beter. Na het starten van die eigen distributiedivisie zijn we toen ook een eigen sales-organisatie begonnen.” Een van de eerste cd’s die het bedrijf helemaal zelf ‘handelde’ was het debuutalbum van de Backstreet Boys, eind 1996. Twee jaar later sloot Meyer de Hitzone-deal en werd Zomba (dat vooral singlesuccessen boekte), naast Universal, Sony en EMI partner in een van de succesvolste Nederlandse

DRIJFVEREN

Passie

“Als je geen affiniteit hebt met muziek of een artiest en geen passie ervoor, moet je geen creatieve functie in deze business ambiëren. Uiteindelijk zijn wij succesvol omdat onze artiesten succesvol zijn. De artistieke prestatie vormt de basis van alles. Daarom dicht ik mezelf als manager niet al te veel waarde toe.”

Snelheid

“Mooie auto’s, daar kick ik op. Ik heb een fascinatie voor snelheid. Af en toe rijd ik rustig 250. Het is een beetje jongensspeelgoedachtig. Ik vind het ontzettend leuk, maar na een jaar ruil ik hem meestal weer in...”

Uitdaging

“Als ik ergens op uitgekeken raak zoek ik heel snel naar iets anders. Of het nou sport is of iets anders, een uitdaging heb ik altijd nodig om te presteren. Aanvallen, scoren!”

Controle

“Ik observeer en luister veelvuldig; ik houd alles goed in de gaten. Als mensen er niet ‘bovenop zitten’ of scherp zijn, kan ik wel hard zijn. Maar soms ben ik juist een beetje te aardig omdat ik mijn mensen te lang vrijlaat en wel eens te laat ingrijp.”

compilatieconcepten ooit. “Sinds 1992 is Zomba een enorm winstgevend bedrijf, maar 1999 was ons absolute topjaar: 36 singlehits, maar ook het eerste Britney Spears-album. Daarvan hebben we ruim 450.000 cd’s verkocht in de Benelux. Qua singles zaten we op een gegeven moment op zo’n 15% marktaandeel.”

Saillant detail is, dat de jaren 1999, 2000 en 2001 als richtsnoer golden bij de bepaling van de overnameprijs die BMG voor Zomba moest gaan betalen nadat Calder zijn putoptie uitgeoefend had. Alhoewel de omzetten na 1999 onder druk stonden (zie kader), bedroeg de cumulatieve winst van Zomba Benelux in die periode €14,2 miljoen! BMG betaalt \$2,74 miljard voor de Zomba Music Group, waarbinnen Meyer het Benelux-aandeel op ‘5 of 6%’ schat. Of dit betekent dat Zomba Benelux \$160 miljoen waard is, wil hij echter niet bevestigen.

En nu?

Voor zijn toekomst, al dan niet bij Zomba, bestaan verschillende opties. “Ik laat het op me afkomen. Er zijn in de huidige situatie een paar factoren die ik niet naar mijn hand kan zetten. Als de situatie zich openbaart waarvan ik zeg: nu zie ik voor me hoe ik dat concreet kan structureren, dan komt het allemaal wel goed met mij...”

OMZETONTWIKKELING ZOMBA BENELUX

Jaar	Omzet (in miljoenen)	ZRH = Zomba Record Holdings; ZD = Zomba Distribution
1992	€ 1,3	ZRH (s&d-deal met BMG)
1993	€ 2,3	ZRH (s&d-deal met BMG)
1994	€ 3,1	ZRH (s&d-deal met BMG)
1995	€ 3,9	ZRH (s&d-deal met BMG)
1996	€ 6,5	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
1997	€ 11,1	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
1998	€ 14,8	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
1999	€ 26,2	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
2000	€ 22,0	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
2001	€ 21,3	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)
2002	€ 18,4	ZRH/ZD (gecombineerde omzet)

Benelux-kantoor van Zomba uit te bouwen. De eerste ontmoeting met Zomba-directeur Clive Calder maakte grote indruk op Meyer. “Ik prijs

