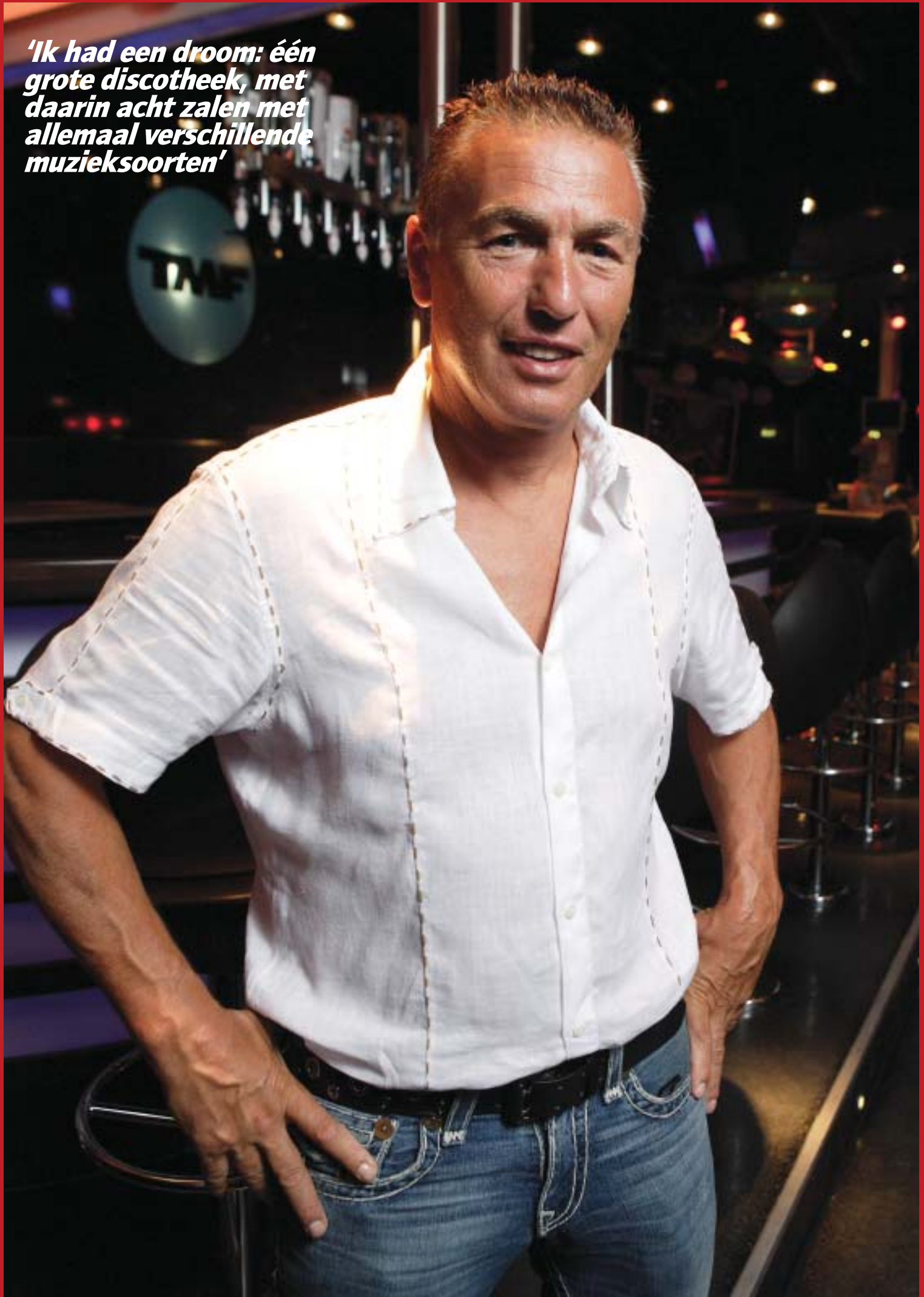


'Ik had een droom: één grote discotheek, met daarin acht zalen met allemaal verschillende muzieksoorten'



Fred Diaz Bauste

'Je moet in beweging blijven'

Ondanks zijn Spaanse achternaam is Fred Diaz Bauste een zijn geboren en getogen Rotterdammer. Hij werkt er al ruim 35 jaar in de horeca, maar werd landelijk bekend dankzij zijn discoparadijs Hollywood Music Hall in Rotterdam. Onlangs werd dat voor de vierde keer tot 'Beste club van Nederland' gekozen bij de Nightlife Awards. Recessie? "Een pas op de plaats is er niet bij in de horeca, je moet in altijd beweging blijven."

Tekst: Michael van Os – Foto's: Joost van Manen

Hollywood Music Hall kreeg onlangs een felbegeerde Nightlife Award uitgereikt. Voor de vierde keer achter elkaar mogen ze zich de 'Beste club van Nederland' noemen. Knappe prestatie natuurlijk en goed voor een feestje. Alweer een feestje, want die van het 12,5 jarig bestaan van het discoparadijs aan de Delftsestraat was net achter de rug. "Feestjes organiseren we graag," zegt Hollywood-eigenaar Fred Diaz Bauste als we hem spreken in zijn woning, in een rustige en groene buitenwijk van Rotterdam. "Dat trekt extra mensen, nieuwe mensen. We hebben het feest voor geslaagden gehad, en voor jarigen zijn er ook feestjes." Uiteraard mogen ze een aantal vrienden gratis meenemen. "En dan maar hopen dat we er via de drank en het eten nog wat aan verdienen," zegt de 55-jarige, maar veel jonger ogende Diaz grijnzend. Diaz is misschien een oudgediende, maar hij is nog steeds ambitieus en houdt drie à vier avonden en nachten een oogje in het zeil bij zijn bedrijf.

Hij vertelt graag over zijn zaak met zeven disco's onder één dak, en ruimte buiten voor extra activiteiten. Die in totaal 2600-3000 m² wordt bestierd door 110-120 medewerkers, waarvan rond 30 in vaste dienst. Van de inkomsten komt ongeveer 60 procent uit de drank, 30 procent uit entreegelden en 10 procent van het eten, aldus Diaz. Vragen over de omzet in 2008 wimpelt Diaz af als niet zo relevant. "We spreken altijd over het aantal bezoekers. Nou, er komen hier zo'n 10.000 wekelijks, dus reken zelf maar uit."

Geboren ondernemer

De wieg van disco-ondernemer Fred Diaz stond in het oude noorden van Rotterdam, ondernemersbloed moest hij zelf kweken. Zijn vader Franciso, wiens vader Spanjaard was, was actief in de politiek. Fred's moeder Baradina was werkster bij een scheepvaartbedrijf, maar stapte later over naar de zaak van Fred; ze was er tot haar 83^e actief. Toen Fred precies 14 jaar en 8 maanden oud was ging hij werken, dat was de minimumleeftijd in die tijd. "Ik had geen zin in school, en ik moest toch wat doen. Zo kwam ik in de binnenvaart terecht: weg van huis, dak boven mijn hoofd en geld verdienen." Toen was hij al ondernemend. Na twee jaar kon hij aan de slag bij zijn zwager, die in de kassenbouw zat. Fred ontwikkelde zich snel, waarna hij voorstelde om het maar samen te gaan doen in de kassenbouw. Hij werd compagnon.

En toen, ineens, kwam de horeca in beeld. "Mijn hart lag daarin, dat voelde ik zo." Diaz, een man van weinig woorden, kan maar moeilijk uitleggen hoe dat zo was ontstaan.

"Ik stopte met de kassen, nam mijn deel op en kocht een cafeetje met 25.000 gulden aanbetaling." Ramblas werd de naam. Het was 1975, hij was 20. De naam was Spaans, maar de zaak werd 'een soort pannenkoekenhuisje waar je 's avonds, door wat omzettingen en een draaitafeltje erbij, kon dansen'. Gewoon op het kleed. En meteen in trek bij jongeren. "Ik ben heel servicegericht, vind gastvrijheid belangrijk, kan goed overweg met mensen en heb een bepaald organisatietalent," probeert hij nog een keer. En zaken doen kon Fred ook, als de beste. Ramblas' weekomzet suiste al gauw omhoog van 1200 gulden naar 17.000 gulden.

Hazes en Borsato

Toen hij vernam dat verzekeraar Stad Rotterdam nieuwbouw wilde plegen op zijn locatie aan het Weena, trok-ie zijn jas aan, na sluitingstijd uiteraard, en ging wandelen. Op zoek naar een nieuwe locatie, wat na 13 jaar Ramblas noodzakelijk was geworden. Zo kwam hij op de Delftsestraat uit, waar al geruime tijd een kantoorgebouw te huur stond. Hij mocht erin van de eigenaar als hij een horecaverunning kreeg. "Ik zei toen tegen gemeente, dat ik wel weg wilde met Ramblas, maar alleen als ik die nieuwe vergunning kreeg." Het was in drie maanden tijd geregeld.



Het nieuwe Ramblas -de naam Hollywood volgde pas oktober 1996, was geen cafeetje van 84 m², maar een dansetablisement van bijna vijf keer zo groot. “Diaz is gek, dat krijgt hij nooit vol,” hoorde hij om zich heen. Maar de mensen stonden wéér vanaf dag één in rijen voor de deur. Hoe lukte dat? Diaz weet niet veel meer te vertellen dan dat hij al lang voor de verhuizing was begonnen om de adressen van alle bezoekers op te schrijven. Hij nodigde iedereen uit voor de opening, vrienden mee, en maakte een boekje, met een stencilmachine, waarover de bezoekers de redactie voerden. “Dat werkte heel goed, want geld had ik natuurlijk niet. Betrokkenheid bij je bedrijf creëren, daarvan zag ik het belang al snel in.” En daar handelt hij nog steeds naar.

Eerst huurde Diaz, later kocht hij, zodat hij nu ook alle stenen in eigendom heeft. Hij trok meer en meer mensen, dankzij zangers als André Hazes, René Froger en Marco Borsato, toen nog geen grote namen. “Ze stonden als jongetjes van 17 jaar al bij me te zingen. Ik had een vriend met een artiestenbureau, die heel goed in die business zat. Er waren talentenjachten waarbij die vriend al een half jaar van tevoren wist wie ging winnen. Dan boekten ik ze al ver vooruit, heel goedkoop, voor zes keer per jaar. Doorgestoken kaart? Nou, de artiesten wisten nergens van, maar de juryleden wel, die keken naar wie commercieel het meest zou aanslaan. Zo ging dat toen, en nu nog steeds, denk ik.”

Doorbraak

De grote groei kwam toen Diaz in 1996 de Harbour Jazz Club van de al wat oudere buurman overnam. Jazz was niet Diaz’ ding, hij stopte er na een half jaar mee. In zijn disco’s is geen muziekstijl te gek, maar zelf gaat hij voor Frank Sinatra, Robbie Williams en Barry White. Hij wilde de beste discotheek van Nederland hebben, toen al. “Ik had een visioen, een droom eigenlijk: één grote discotheek, met daarin acht zalen met allemaal verschillende muzieksoorten. Als je uitgaat met vrienden, houdt de één van r&b, de ander van een skihutachtig feestcafé, weer een van house. Dat zijn tegengestelde doelgroepen, ze dansen niet op elkaars muziek.” Er is ook

een TMF-Café en een Slam!FM Lounge.

Fred Diaz zegt zich ook in Spanje enorm thuis te voelen. Hij heeft geregeld in het buitenland gezeten, in een Parijs’ hotel gewerkt en een Thaise discotheek gerund. Voor Hollywood ziet hij geen buitenlandse expansie, anders dan doorgaan met ‘Hollywood on Tour,’ zoals dat nu al gebeurt in Griekenland en, uiteraard, Spanje. Alles gaat mee, het publiek is goeddeels Nederlands.

Is een grote disco in Amsterdam niet een droompje? “Nee,” zegt Diaz beslist. “Daar ben ik toch te veel Rotterdammer voor. Het zou daar overigens wel makkelijker zijn dan hier, gezien de grote hoeveelheid toeristen daar. Dan zou ik ook Hollywood moeten verkopen, want je kunt je niet concentreren op twee zaken. Ben je daar, dan kan er in Rotterdam wat verkeerd gaan. En andersom ook.”

Ambassadeursfunctie

Hij werkt steevast een slordige 80 uur per week en is drie tot vier avonden en nachten aan de Delftsestraat te vinden. Zijn bekendheid in de havenstad heeft hij ook te danken aan het feit dat hij dat veilig uitgaan -ook een missie- een prominente plek op de politieke agenda kreeg. Vijf jaar geleden werd Diaz door Koninklijke Horeca Nederland geëerd door hem als Ambassadeur van de Discotheekenbranche te kiezen. Over de huidige samenwerking met de Rotterdamse politie klinkt slechts lof uit de mond van Diaz, die zich verder gesteund weet door een ‘ferm, maar sociaal optredend’ team eigen veiligheidsmensen.

Drugs, alcohol excessen, daarvan moet hij niets hebben. Maar hij wordt pas echt fel als het onderwerp overheidsbeleid wordt aangeroerd. De kosten van ‘s avonds parkeren: pure diefstal. En dan het asociale anti-rookbeleid. “Doe als



Gouden tips van Fred Diaz

- 1 Meer beleving, meer kwaliteit, meer service
- 2 Voor een goed sociaal beleid zijn goede regels onvermijdelijk



in Spanje, kies voor een rookvrij bedrijf of niet, dat is voor iedereen duidelijk.” Voorts de overheid als exploitant van gokautomaten en casino’s. “Daar treden mensen als Gerard Joling op, en diezelfde overheid geeft dan weer kapitalen uit om gokverslaving tegen te gaan.” Als het aan Diaz ligt komt er een minister die alle overheidsdiensten afrekent op alle uitgaven en op financieel resultaat. “Nederland moet gewoon véél zakelijker worden aangepakt.”

Beleving

Zelf werkt Diaz zonder veel controle, als enig aandeelhouder van Hollywood. “Zuinig leven, niet te gek doen en zeker geen geld in het water gooien” is zijn motto. Hij woont samen met een Braziliaanse, Kelly, en heeft een zoon uit een eerder huwelijk. Juri is net 20 en zit op de hogere hotelschool in Den Haag, waar hij het eerste jaar intern is. Later wijst hij op Yuri’s kamer, waaraan hij een badkamer aan het toevoegen is. Dat doet hij gewoon zelf. “Ja, ik ben een doener, hè,” zegt hij, met een timide lachje. Waarop de onvermijdelijke vraag zich opdringt: zou zijn zoon hem te zijner tijd kunnen opvolgen bij Hollywood? Fred Diaz denkt van niet. “Volgens mij gaat hij verder in de hotelbusiness. Misschien gaan we samen ooit wel eens wat doen op dat gebied.” In Nederland? Fred: “Dat heb ik niet gezegd.”

Voorlopig houdt Nederland hem nog heel druk bezig, want hij zit niet alleen in de horeca, maar ook in het particulier en commercieel vastgoed, in en om Rotterdam, deels met een partner. En natuurlijk ook in Spanje. Diaz is daarnaast actief op aandelenmarkten. Maar hij is ook in staat om opeens de import van Braziliaanse WC-brillen toe te voegen aan zijn palet van activiteiten. “Ze hebben daar zachte plastic zittingen, heel prettig. Bedenk maar eens hoeveel WC-brillen er alleen in Nederland zijn.” Maar denk alsjeblieft niet dat die activiteiten ten koste gaan van zijn betrokkenheid bij Hollywood, dat hij runt met een team van vier managers, alle specialisten. “Pas op de plaats doen in de horeca, dat kan niet, je moet in beweging blijven,” zegt de man met als hobby hardlopen. En de beweging die alweer even geleden is ingezet vloeit bij Diaz dus voor uit zijn overtuiging dat er steeds meer in beleving moet worden geïnvesteerd en minder in grote namen van acts

en dj’s. Belevissen die uiteen lopen van een heuse sauna tot een spookhuis in de tuin, tot 60 botsauto’s of een olifant en kamelen voor de deur. Die klemtoon op belevissen ontmoet geleidelijk aan begrip bij zijn collega-clubeigenaren, zegt Diaz. En dat vormt weer een goede reactie op de recessie, die er ook bij Hollywood inhakt. “Dit jaar verwacht ik 15 procent minder omzet, maar dan moeten we wel alle zeilen bijzetten.”

> **HorecaEntree** <

Andere zaken

Favoriete restaurant:	Old Dutch, Rotterdam
Gerecht:	Kreeft
Drank:	Champagne
Hotel:	Marbella Club
Café:	‘t Fust, Rotterdam (al kom ik er niet vaak)
Stad:	Rotterdam
Land:	Spanje
Grootste voorbeeld:	Barack Obama
Ambitie/missie:	Mensen blij maken & gezond blijven
Goed doel:	School en ziekenhuizen in Ghana
Hobby (‘s):	Hardlopen, snowboarden, waterskiën, fietsen
Merk/type telefoon:	Nokia E71
Laptop (merk/type):	Toshiba Toshiba Qosmio G10
Auto:	BMW X5
Vakantieplek:	Zuid-Spanje
Muziek:	Music for lovers-style, Sinatra en van Barry White tot Robbie Williams
Film:	Benjamin Button, met Brad Pitt
TV/Serie:	Heb niets met dit medium, te negatief
Nieuwsmedium:	BNR Nieuwsradio
Altijd in de koelkast:	Lekker eten (zie boven)
Wat anders moet in de horeca:	Roken moet weer kunnen, een drankje en een sigaret horen bij elkaar (nee, ik rook zelf niet)