CUE Sale

Volop nieuwe plannen

CUE Sale, tot voor kort opererend onder de naam SLV Sale, is gespecialiseerd in de verkoop van gebruikte licht-, geluid- en videoapparatuur. Met een nieuwe naam, een nieuw pand én volop nieuwe plannen, is er de laatste tijd nogal wat gebeurd in het Zuid-Limburgse Eijsden, waar CUE Sale gevestigd is. Tijd voor een gesprek met eigenaars Harold Pols en Hugo van Dijk.

Het was even schrikken toen afgelopen jaar een brief op de mat viel bij SLV Sale. Hij kwam van het Duitse bedrijf SLV GmbH, dat de heren van SLV Sale in duidelijke taal bijbracht dat de naam SLV Sale niet door hen gebruikt mocht worden. Het zou volgens de Duitsers verwarring scheppen en daarom moesten de Nederlanders hun naam veranderen en liefst ook nog hun logo, huisstijl en zo'n beetje alles wat daar nog meer kwam kijken. "Het was voor ons gewoon een afkorting voor 'sound, light en video', maar voor hen kon het echt niet", geeft Harold Pols aan. "Uiteindelijk ga je dan via advocaten met elkaar in overleg. De uitkomst is dat we onze naam veranderen, maar de rest mag blijven zoals het is. Sinds 1 januari heten we nu dus CUE Sale."

BETERE PLEK

De belettering op het nieuwe pand zat er nog niet zo gek lang op, maar is inmiddels dus vervangen door de letters van de nieuwe bedrijfsnaam. Heel ver is het bedrijf overigens niet verhuisd, aangezien de oude locatie exact één straat verderop te vinden is. "Daar waren we behoorlijk uit ons jasje gegroeid", legt Harold uit. "Ik had eerst een verhuurbedrijfje, maar begon steeds vaker dingen te verkopen. Toen dat steeds meer begon te groeien, moesten we er andere panden bij gaan huren en zijn we uiteindelijk gaan rondkijken naar een betere plek. Die hebben we hier gevonden. We hebben hier twee verdiepingen voor opslag en magazijn, genoeg kantoorruimte en een showroom. Bovendien hebben we hier de mogelijkheid om nog zo'n 500m^2 aan te bouwen."

AANVULLEN

Harold Pols en Hugo van Dijk zitten allebei al lang in 'het wereldje'. Hugo als freelance lichttechnicus – hij is nu dan ook degene met de technische kennis – en Harold als verhuurder/verkoper met een sterke handelsgeest. "Hugo heeft als freelance lichttechnicus veel grote en kleine producties gedaan, maar toen hij zijn studie Bouwkunde afrondde, heb ik hem gevraagd of hij met mij licht en geluid wilde gaan verkopen. Dat begon namelijk serieuze vormen aan te nemen en ik had al eerder gemerkt dat wij elkaar goed aanvullen." Hugo kan het alleen maar beamen: "Harold is administratief bijvoorbeeld sterk en ik ben technisch onderlegd. Ik wil altijd weten hoe iets werkt en als bedrijven op een beurs iets nieuws tonen, dan zoek ik uit of die spullen wel doen wat ze beloven. Het is echt mijn passie om zulke dingen met elkaar te vergelijken en uit te vinden wat het allemaal écht doet."

SOUNDSALE

De hoofdmoot in het aanbod van CUE Sale bestaat uit gebruikte lichtapparatuur. Het bedrijf heeft vooral veel spullen van Martin Professional en Vari-Lite voor handen. "We doen inderdaad vooral licht, ook omdat hier dertig kilometer verderop het bedrijf Soundsale zit, dat zich bezighoudt met de handel in gebruikte geluidsapparatuur. Met hen hebben we een soort 'gentlemen's agreement'. Wij het licht, zij het geluid. Het heeft geen zin om op dertig kilometer afstand hetzelfde te gaan doen. Je moet ieder je eigen markt hebben, anders heeft het geen zin en heb je alleen maar last van elkaar. Als mensen bij ons komen met vragen om geluidsapparatuur, dan verwijzen wij ze graag door naar hen. Met licht doen zij dat omgekeerd ook. Dat werkt prima zo."

INTERNET EN VOORRAAD

De meeste handel bij CUE Sale gaat via internet. "Het is echt een nichemarkt waarin we ons bevinden. Mensen zoeken naar een bepaald product, omdat het nieuw te duur is bijvoorbeeld, of omdat het al een wat ouder product is. Als ze op internet gaan zoeken, dan komen ze al vrij snel bij ons uit. Als ze dan onze website zien, heb je twee soorten mensen: óf ze doen meteen een kleine bestelling, óf ze komen langs om te zien wie er achter de site zitten en of we überhaupt bestaan. Die mensen kopen in eerste instantie niets, maar bestellen dan een week later ineens tien pallets." Volgens Harold is dat ook meteen de reden waarom ze een showroom hebben ingericht in het nieuwe pand: "Soms heb je namelijk mensen die vanuit Polen of Spanje zijn komen rijden omdat ze hun spullen snel nodig hebben en transport te duur is. Die mensen wil je iets kunnen laten zien en wil je niet afschepen met een kopje koffie. Dat is ook het verschil met de vele brokers die in onze markt actief zijn. Die kunnen niks uit voorraad leveren, maar moeten het nog gaan zoeken als ze ergens een klant voor hebben gevonden. Wij hebben alles wat we via de website verkopen hier op voorraad staan."

LEZERSACTIE!

Ter ere van de nieuwe naam en het nieuwe pand geeft CUE Sale 15% korting aan alle lezers van AV & Entertainment Magazine! Meer informatie vind je in de advertentie op pagina 78

PAYROLL FREAKS
YOU ROCK, WE ROLL

Payroll Freaks
Avignonlaan 8a
5627 GA Eindhoven

T 085 25 00 525
info@payrollfreaks.nl
www.payrollfreaks.nl

Payroll Freaks is dé nieuwe payroll specialist voor freelancers in de AV- en entertainmentbranche

Kies je plan!

CASH IT
- Een zo hoog mogelijk netto besteedbaar inkomen
- Gewoon zo snel mogelijk je geld op je rekening
- Goed verzekerd voor arbeidsongeschiktheid

SAVE IT
- Pensioenopbouw vanaf dag 1
- Doorbetaalde vakantiedagen en vakantiegeld
- Studiemogelijkheden voor een betere versie van jezelf

YOU ROCK WE ROLL

www.payrollfreaks.nl/introductie-aktie

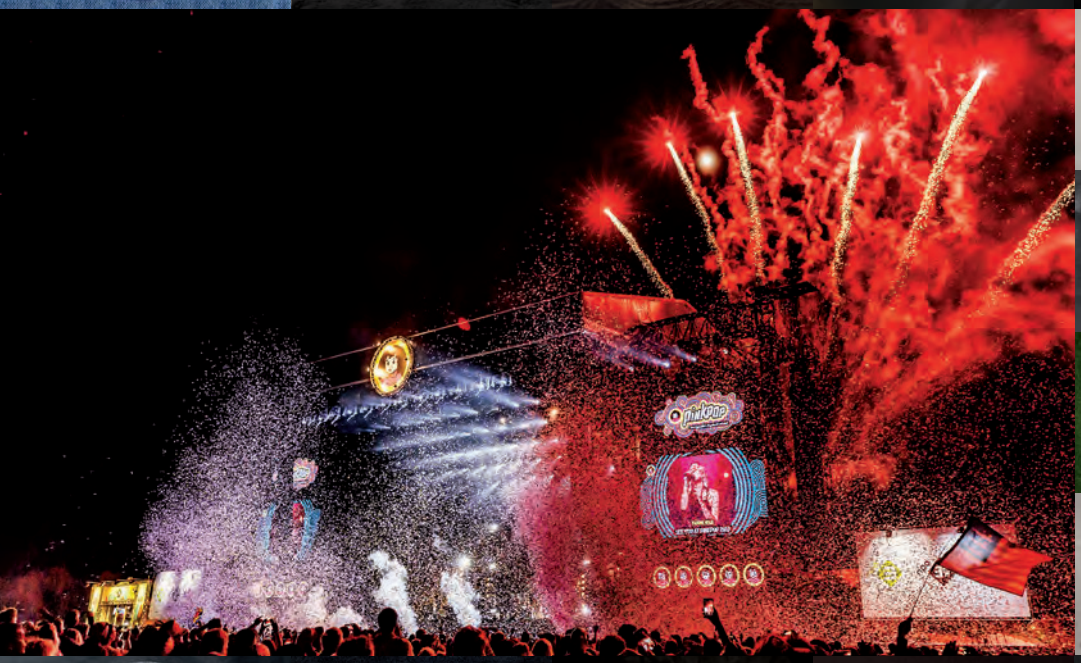
"Alle spullen die hier binnenkomen worden ook eerst door ons getest", legt Hugo uit. "Als ergens kleine foutjes in zitten, worden die meteen gerepareerd. Als er meer aan de hand is, worden ze bij de 'defecten' geplaatst. Dat zijn spullen die niet meteen gerepareerd worden, maar bijvoorbeeld pas als er vraag naar is of als een product op de website bijna uitverkocht is." Het is dus niet zo dat alle spullen helemaal uit elkaar worden gehaald, geeft hij verder aan: "Nee, anders kunnen we de prijzen ook niet zo laag houden. Maar alles wat hier de deur uitgaat is getest en werkt dus ook naar behoren."

SPARE PARTS

Spullen die niet meer gerepareerd worden, kunnen overigens nog altijd nuttig zijn. Bijvoorbeeld voor onderdelen. "Dat is ook iets waar we ons vanaf dit jaar nadrukkelijk op gaan storten", geeft Hugo aan. "We willen gebruikte spare parts gaan aanbieden. Die worden uit een defect apparaat gehaald en worden getest in een werkend toestel. Als ze goed zijn, worden ze schoongemaakt, netjes verpakt en te koop aangeboden. Dat gaat voor veel mensen heel interessant worden." In januari moet al een stukje spare parts-voorraad op de website staan, maar voor Prolight + Sound moet die nieuwe tak van CUE Sale volop draaien, geeft Harold aan: "We heb-

97 >

YOUR TRUSTED PARTNER...



...IN TECHNICAL EVENT PRODUCTION FOR OVER 25 YEARS.

THE PRODUCTION FACTORY BV
Delta 46 • 6825 MS Arnhem • The Netherlands
Tel +31-26-3840110 • Fax +31-26-3840111
email: mail@profac.nl

TECHNICAL PRODUCTION MANAGEMENT
LOGISTICS & SITE COORDINATION • TECHNICAL DESIGN • SOUND
LIGHTING • VIDEO • STAGING • POWER • SITE FACILITIES

www.theproductionfactory.eu

ben ook een nieuwe kracht aangenomen om dat goed op te gaan pakken. Kijk, als je hier een lamp koopt voor 500 euro en op een gegeven moment gaat het mainboard kapot, dan kan het zomaar 1100 euro kosten om die nieuw aan te schaffen. Dan is het natuurlijk leuk als je hier voor 199 een gebruikt exemplaar kan kopen dat nog gewoon werkt en bijvoorbeeld uit een machine komt waarvan de lampmodule kapot is. Op die manier kunnen we heel veel mensen gaan helpen."

MARKT

De markt is voor CUE Sale op het moment goed. "Eigenlijk kun je het simpel verwoorden", geeft Harold aan. "De crisis is ten einde, mensen krijgen dus weer geld om wat te investeren, maar ze moeten ook allemaal hun oude spullen kwijt. Dat is wat er nu gaande is. Waar je eerst met grote verschillen de goedkoopste was, of de enige met een bepaald aanbod, zie je nu dat meerdere partijen het aanbieden en soms ook met de prijs gaan stunten. Dat stunten proberen wij altijd te voorkomen, omdat je anders de markt gaat verzieken. Niet alleen voor je zelf, maar ook voor je collega-bedrijven." Dat laatste is een opvatting die past bij de mentaliteit die heerst bij CUE Sale. "Het is zeker niet overal zo, maar wij hebben geen afgunst naar andere partijen toe", geeft Harold aan. "Als iemand 24 lampen nodig heeft en wij hebben er maar 12, dan ga ik liever naar een collega-bedrijf om te zeggen: 'laten we het samen aanbieden, dan zijn we het allebei kwijt'. Toch zie je vaak genoeg een andere mentaliteit. Dan zoeken ze liever die twaalf extra lampen in het buitenland erbij omdat ze het een collega in Nederland niet gunnen. Toch jammer."

HOBBY

Het mag de pret overigens zeker niet drukken voor het tweetal, dat ook nog twee techneuten en een magazijnmedewerker in dienst heeft. "We hebben nog volop nieuwe plannen en zijn bijvoorbeeld ook met een nieuwe website bezig. Dat wordt een compleet nieuwe opzet, waarmee we ook weer een stukje voorlopen op de concurrentie." Sowieso zijn de heren elke dag blij met het werk dat ze doen. "Het is namelijk uit hobby ontstaan en eigenlijk is het dat nog steeds", benadrukt Harold. "Veel mensen noemen het een snoepkraam als ze hier binnen komen, zó veel spullen staan hier. Het mooie is dat het voor ons ook nog altijd geldt. Het eerste wat we doen als hier spullen binnen komen is het meteen zelf gaan testen. Zolang we dat plezier hebben in het werk dat we doen en de zaken gaan zoals ze gaan, hoor je ons echt niet klagen."