



Tom (links) en Patrick Van de Sande

Tom Van de Sande (PVS) over AUDAC en AudioBizz:

"Samen aan het front blijven staan"

Op Integrated Systems Europe spraken we uitgebreid met Tom Van de Sande, de 32-jarige CEO van het Belgische bedrijf PVS. Nu deed de naam PVS niet meteen een belletje bij ons rinkelen, maar de merken AUDAC, ProCab en Caymon deden dat beslist wel. Toen ook nog bleek dat het afgelopen jaar voor PVS een bijzonder jaar was dankzij het 35-jarig bestaan, een verhuizing én de benoeming van Tom Van de Sande als CEO, wilden we daar meer over weten.

We werden op Integrated Systems Europe getriggerd door enkele nieuwe producten van AUDAC. In gesprek op de beurs bleek PVS een bedrijf met ruim 70 werknemers dat haar spullen verkoopt in meer dan tachtig landen wereldwijd. De basis is bijna 36 jaar geleden gelegd in de garage van Patrick Van

de Sande, wiens initialen de naam van de Vlaamse onderneming vormen en die vorig jaar het stokje heeft overgedragen aan zijn zoon Tom, die al lange tijd in het bedrijf actief was.

VEEL TE VIEREN

Naast AUDAC heeft PVS ook de merken ProCab (alles op het gebied van bekabeling en connectiviteit) en Caymon (o.a. 19" racks en hardware, flightcases) in huis. Vrijwel alles wordt in eigen beheer ontworpen en geproduceerd en ook de logistiek wordt door het bedrijf zelf verzorgd. Dat gebeurt met een wereldwijd netwerk van exclusieve distributiepunten, waar het Nederlandse AudioBizz ook deel van uitmaakt voor de Nederlandse markt, maar daarover later meer. Eerst PVS, waar de afgelopen tijd veel te vieren viel. Zo werd de afgelopen jaren fors

geïnvesteed in het eigen demonstratiecentrum 'The AUDAC Experience Center' in Hasselt. Ondertussen werden gebouwen en terreinen in de nabije omgeving gekocht, waar inmiddels een nieuw distributiecentrum met testruimte en R&D-afdeling verrezen is. Afgelopen jaar werd de verhuizing voltooid en werd het 35-jarig bestaan van het bedrijf gevierd. Het was bij die gelegenheid dat vader Patrick Van de Sande aankondigde dat hij de fakkel van CEO doorgaf aan zoon Tom. Wel is hij aan boord van het PVS-schip gebleven als technisch directeur (CTO).

GELEIDELIJK

"De titelwijziging is heel geleidelijk gebeurd", geeft Tom Van de Sande desgevraagd aan. "Door de jaren heen heb ik veel verschillende verantwoordelijkheden gehad binnen het bedrijf. Dat begon als elfjarige met grasmaaien en onkruid wieden rond het gebouw, maar na mijn afstuderen ben ik officieel in het bedrijf begonnen in de verkoop. Mijn vader is juist technisch heel erg onderlegd. Hij heeft door de jaren heen een sterke technische backbone opgebouwd in het bedrijf, maar we zagen destijds dat juist op het gebied van sales en marketing nog wel stappen te maken waren. Daarover ben ik me toen gaan ontfemen." Vader en zoon vulden elkaar dus



AUDAC nieuws

AUDAC presenteerde op Integrated Systems Europe o.a. een nieuwe VESA montagebeugel voor de IMEO1 soundbar. Door de toevoeging van deze handige beugel, waarmee de soundbar eenvoudig onder een display te monteren is, is de IMEO1 nu nóg beter toe te passen binnen de audiovisuele branche. De gecombineerde voordelen van de adviesprijs van slechts €239, de vele inputmogelijkheden, hotelmode en de automatische stand-by/wake-up functie maakt het een ideale soundbar voor menig AV bedrijf. Daarnaast werd de AUDAC NMP40 netwerkmodule voor de AUDAC XMP44 modulaire speler geïntroduceerd. De XMP44 heeft zich al ruimschoots bewezen door modulaire indeling van o.a. interne-radio-, FM/DAB-, timer-event-, USB speler/recorder- en Bluetooth modules. Door de toevoeging van de netwerkmodule is het nu ook mogelijk om direct vanuit Spotify, Airplay, YouTube Music, Apple Music of zelfs rechtenvrije muziek van Tunify af te spelen.



prima aan, zo blijkt. "Dat klopt inderdaad, maar nu heeft hij het dus grotendeels uit handen gegeven. Hij heeft het ook echt goed los kunnen laten. Dat is mooi om te zien, want het betekent dat hij het me toevertrouwt. Dat biedt mij ook de mogelijkheid om het als persoon met twee handen vast te grijpen en het voor de volle 100% te gaan doen."

PAPLEPEL

Het bedrijf van vader Patrick is altijd in het leven geweest van Tom Van de Sande, geeft hij aan. "Het is me echt met de papplepel ingegoten. Als kind van zes jaar oud liep ik al rond op Prolight + Sound, al was mijn voornaamste interesse toen het verzamelen van pennen en brochures. Maar ik wás er wel en ik keek mijn ogen uit. Ik heb daardoor altijd al een enorme affiniteit met de sector gehad en dat heeft er ook voor gezorgd dat het nu allemaal zo natuurlijk heeft aangevoeld en ik me eigenlijk nooit heb hoeven inwerken."

H O L D Y O U R B R E A T H



MAVERICK

THE RUMORS ARE TRUE • MAVERICK MK3
COMING SOON


CHAUVET
PROFESSIONAL

WWW.CHAUVETMAVERICK.EU

AUDAC

Eén van de merken van PVS is het eerder genoemde AUDAC, met een complete range aan professionele audio apparatuur, (inbouw) speakers, (conferentie)microfoons en veel meer audio producten bestemd voor vaste installatie. Gevraagd naar de typische aspecten van het merk reageert Van de Sande: "Het meest kenmerkend is wel de hoge mate van innovatie. Nu zullen veel merken dat wellicht zeggen, maar bij AUDAC is het echt zo. Daarnaast heeft het merk ook een heel sterk eigen karakter. We hebben er altijd voor gezorgd dat we iets duurzaam en voor de lange termijn hebben opgebouwd. Dat zit 'm bijvoorbeeld in de uniformiteit van de producten. Het praat allemaal met elkaar, maar bij elk apparaat zit bijvoorbeeld ook de powerknop op dezelfde plek, hebben de LED's dezelfde kleuren en is de lak hetzelfde. Zo'n combinatie van oog voor detail én innovatieve producten zie je niet vaak en dat is wel iets dat ons onderscheidt. Zo hebben we zestien jaar geleden al een matrix gemaakt met een ingebouwde webserver. We zijn er trots op

dat wij dat toen al gerealiseerd hebben en dat velen ons daarin gevolgd zijn en wij blijven uiteraard continu werken aan revolutionaire en innovatieve producten."

'We hebben er altijd voor gezorgd dat we iets duurzaam en voor de lange termijn hebben opgebouwd.'

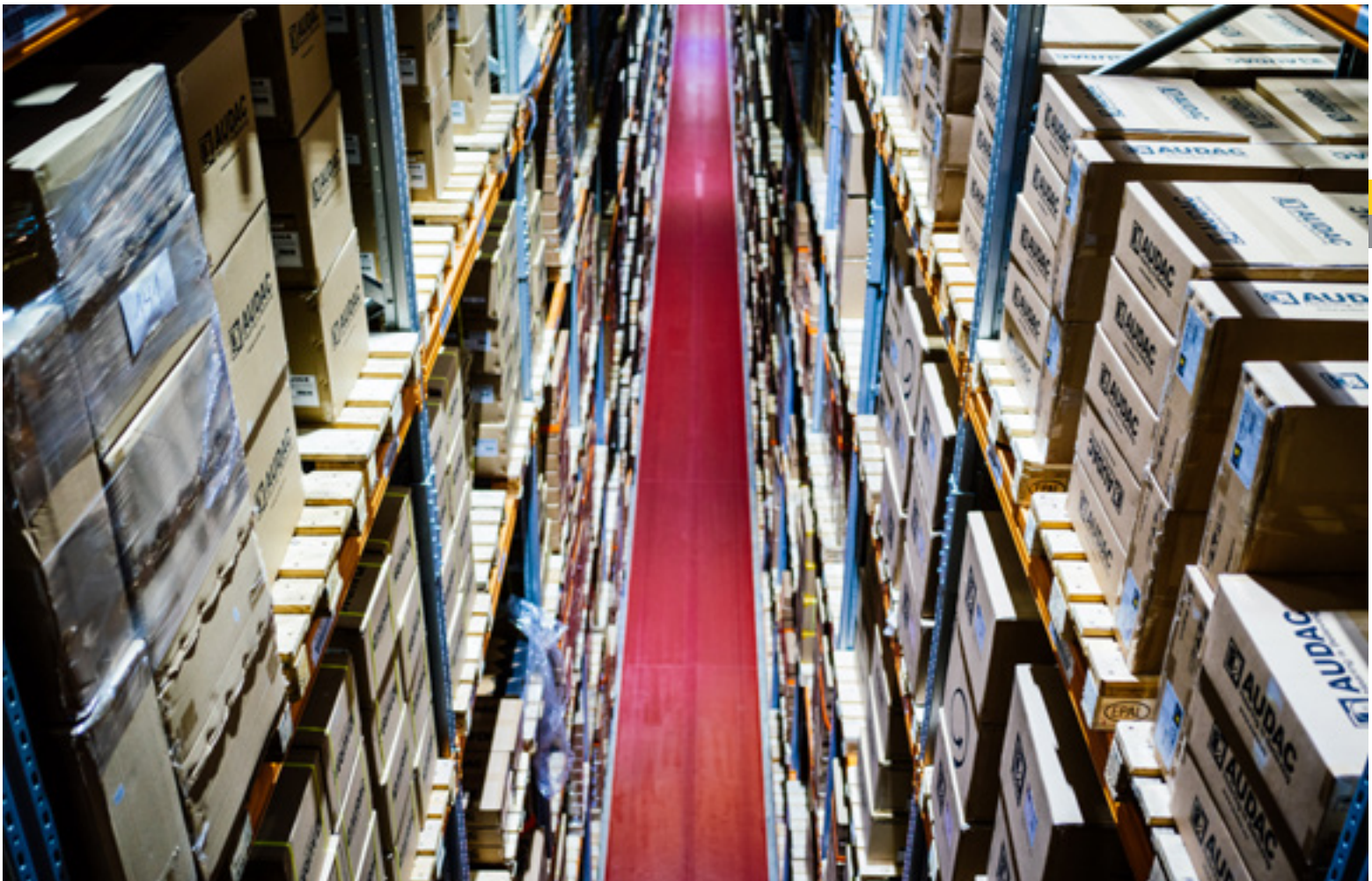
GEMAK

Ook gebruiksvriendelijkheid voor zowel de gebruiker als de installateur is belangrijk bij AUDAC, geeft Van de Sande aan: "Zo hebben we bijvoorbeeld de applicatie AUDAC Touch ontwikkeld. We waren er in 2009 al bij met onze apps, maar op een gegeven moment merkten we dat we verschillende apps voor verschillende toestellen hadden, die niet samenwerkten. Daar zijn we

mee aan de gang gegaan. We hebben toen één applicatie gemaakt – AUDAC Touch dus – waarmee je meerdere apparaten zoals onze zone matrixen en audiobronnen kunt bedienen vanuit één overzichtelijk – en zelf in te richten - dashboard." Daarnaast is ook het installatiegemak een belangrijk item bij het merk: "De installaties worden altijd door installatiepartners geleverd en geïnstalleerd en die kiezen natuurlijk graag voor een merk dat zich makkelijk laat installeren. Vandaar dat we bijvoorbeeld ook inzetten op slimme bekabelings-, ophang-, en beugelsystemen."

AUDIOBIZZ

AUDAC is een merk dat sterk groeit, ook in Nederland. Dat gebeurt mede in samenwerking met Certified Partner netwerken zoals ook AudioBizz heeft opgezet met hun klanten. Van de Sande: "De samenwerking met bedrijven zoals AudioBizz biedt veel voordelen, zelfs terwijl we buurlanden zijn. We kiezen ervoor om in de Europese landen met exclusieve distributeurs te werken, omdat we via lokale partners echte binding krijgen met die regio's. We nodigen hen met





**“Goede argumenten moeten
voor betere wijken.”**

William Shakespeare, Julius Caesar 1599



De GBX-serie nodes en switches van ELC zijn ontworpen voor de entertainment industrie.



Rolight

Het complete aanbod ELC en Christie vind je alleen bij Rolight.

CHRISTIE®

Gratis 1.22-1.52 standaard zoom lens
bij een projector uit de de GS serie.



GRATIS Lens



Actie loopt t/m 31 mei 2019. Bel voor meer informatie met één van onze verkopers: 053 - 432 06 44



‘Doordat ze vanuit Nederland werken vanuit een eigen magazijn, hebben ze ook heel wat stock. Ze kunnen dus snel leveren, zonder dat het eerst vanuit ons magazijn moet komen.’

enige regelmaat uit voor meerdaagse events, we kennen de mensen en zij kennen ons. Zo zorgen we er samen voor dat we niet alleen distributeurs zijn, maar echte partners. Neem AudioBizz bijvoorbeeld: Kijk alleen al naar hun website, dat straalt het al helemaal uit; geen klassieke distributeur, maar een partij die meedenkt in oplossingen en advies. Doordat ze vanuit Nederland werken vanuit een eigen magazijn, hebben ze ook heel wat stock. Ze kunnen dus snel leveren, zonder dat het eerst vanuit ons magazijn moet komen. Ons hoofdmagazijn is vooral ontwikkeld om snel grote orders te kunnen verwerken, maar is minder snel in kleine bestellingen. Daarom is zo’n partnerschap ook zo’n pluspunt.”

VOLWAARDIGE PARTNER

De samenwerking met AudioBizz is sowieso erg prettig, geeft Van de Sande aan: “Het is

een financieel gezond bedrijf, dat ook nog eens onafhankelijk is en zijn eigen keuzes maakt. Ze hebben een goede supportafdeling en denken continu vooruit in hun automatisering. Ze doen er alles aan om het de klant gemakkelijker te maken. Ze doen investeringen die op de lange termijn renderen en werken zo, net als wij, erg vooruitstrevend en toekomstbestendig. AudioBizz biedt in hun showroom en trainingsruimte ook regelmatig trainingen aan voor partners, maar komen ook regelmatig op bezoek hier in het Experience Center.

Voor hun partners voelt dat goed aan, omdat ze echt bij AUDAC over de vloer komen. Ze beleven de Experience. Wij kennen op die manier ook veel van hun klanten persoonlijk en dat vinden wij als merk belangrijk. AudioBizz is gewoon echt een volwaardige partner waarmee we echt op één lijn zitten.”

ONTWIKKELINGEN

Het draagt al met al bij aan de enorme groei die AUDAC ook in Nederland doormaakt. “Die curve is precies in lijn met wat we in België en de rest van Europa zien”, geeft Van de Sande aan. “Het geeft aan dat we goed bezig zijn, maar er zijn nog genoeg positieve ontwikkelingen. Het is mooi om te zien dat je samen met distributeurs, installateurs en tevreden eindgebruikers aan een succesverhaal aan het werken bent en we geloven er sterk in dat we nog veel meer gaan groeien.” De nieuwe successen zullen onder andere voortkomen uit de ontwikkelingen die altijd gaande zijn bij AUDAC. “We hebben een nieuw R&D center in het nieuwe pand, meer ruimte voor testfaciliteiten en ruimte voor verdere uitbreiding van het team. Dat zal allemaal bijdragen aan nieuwe ontwikkelingen. In de toekomst mag je verwachten dat er nog meer software ontwikkeld gaat worden en dat de zaken steeds meer over het netwerk zullen gaan, ook bij producten waar je dat misschien niet direct bij zal verwachten. We geloven daar heel sterk in, dus is het belangrijk dat we ook daar aan het front blijven staan.”

