



Verkoop Sound and Light Import en Production Partners

Ed de Bree: "Het voelt vooral heel goed"

Begin dit jaar verkocht Ed de Bree zijn bedrijven Production Partners (aan Peitsman Licht en Geluid) en Sound and Light Import (aan Audio Acoustics; een zusterbedrijf van Controllux). Voor Ed de Bree is er na verkoop van zijn bedrijven eigenlijk niet zo gek veel veranderd, zo bevestigt hij dat hij nog altijd bezig is met wat hij het leukst vindt om te doen: het verkopen van het hem zo geliefde audiomerk Adamson.

Een jaar of drie geleden ontmoette Ed de Bree tijdens een diner rond LDI voor het eerst Marc Frijters, die samen met Enrico Daamen (waarmee De Bree een historie van 25 jaar heeft) de directie van Controllux vormt. "Bij een latere ontmoeting vroeg hij me een keer of ik interesse had om Sound and Light Import te verkopen, aangezien zij altijd al wat met audio wilden gaan doen", legt De Bree uit. "Naarmate de gesprekken vorderden ben ik daar toch over gaan nadenken, ook al omdat ik het toch een k eer moest verkopen, daar ik op een leeftijd kwam dat andere dingen in het leven een meer vooraanstaande plaats kregen en ik tevens geen natuurlijke opvolging voor mijn bedrijven ter beschikking had. Daarbij kreeg ik gaandeweg steeds meer de bevestiging dat Controllux een zeer

geschikte kandidaat was om Sound en Light aan te verkopen. Ik ken Enrico al heel lang, net als het bedrijf en veel mensen die er werken. Bovendien konden bij Controllux de afspraken zo gemaakt worden dat we gewoon op de 'Sound and Light manier' zouden kunnen doorwerken. Het behouden van de eigen identiteit was ook echt een voorwaarde voor mij. Zonder onze specifieke manier van werken en de daarmee samenhangende identiteit zou hetgeen ons groot heeft gemaakt in een klap verdwijnen en dat was nou net niet de bedoeling."

NIETS VERANDEREN

De overname is er van gekomen en is per 1 januari van dit jaar bewerkstelligd. De Bree: "Formeel is Sound and Light overgenomen door Audio Acoustics, de geluidsdivisie van Controllux BV. We functioneren dus feitelijk als een autonoom bedrijf n aast Controllux. Alleen op die manier konden wij onze eigen identiteit behouden." In de praktijk is er ook voor De Bree zelf niet veel veranderd, zo blijkt: "Ik hoef me mij niet meer bezig te houden met Production Partners (zie kader, red.) en kan mij derhalve volledig focussen op de verdere groei van Adamson en Audio Acoustics in Nederland. Momenteel zullen wij nog vanuit de vertrouwde locatie op de Zonnebaan in Utrecht gaan werken,

PRODUCTIONS PARTNERS NAAR PEITSMAN LICHT EN GELUID

Naast de verkoop van Sound and Light Import, heeft Ed de Bree ook Production Partners verkocht. Het bedrijf werd overgenomen door Peitsman Licht en Geluid. Met deze tweede vestiging in het midden van het land neemt Peitsman de langverwachte stap van schaalvergroting. "We vergroten de slagkracht van beide bedrijven enorm met deze overname", verklaart eigenaar en oprichter Hans Peitsman. "We kunnen nog sneller, flexibeler en efficiënter leveren vanuit twee vestigingen. We blijven dichtbij de klant werken maar kunnen een veel groter gebied bestrijken."

Ed de Bree spreekt van een logische stap: "Peitsman was recentelijk al overgegaan op Adamson. De volgende investeringsstap die ze zouden moeten gaan zetten in het groeiproces, is eigenlijk wat Production Partners nu al als inventaris had staan. Peitsman werkte al met het zelfde lichtmerk (Robe, red.) en hij had een groot Adamson E15-systeem gekocht, terwijl we hier E12 hebben staan. Het vult elkaar allemaal aan, dus voor Hans was het een logisch vervolg op zijn eerdere investering. Gezien de verhuurvoorraad, die perfect aansluit bij de inventaris van Peitsman (o.a. Adamson en Robe), en het aanwezige personeelsbestand is dit een logische uitbreiding voor de toekomstplannen van Peitsman. Dan wordt het natuurlijk interessant."

Vestigingsleider van de Utrechtse divisie wordt Patrick Botterman, oud-werknemer van Production Partners. De afgelopen twee jaar werkte hij als technisch producent bij Backbone International, vooral voor de buitenlandse opdrachtgevers. Het maakt dat Ed de Bree zich niet meer met Production Partners hoeft te bemoeien en hij zich vol op Adamson kan richten: "Natuurlijk zitten we hier nog wel bij elkaar en ben ik er als er vragen zijn. Maar het is fijn dat Patrick nu teruggekeerd is en hij eigenlijk nog bij iedereen op het netvlies stond, omdat hij niet zo lang is weg geweest. Daardoor heb ik er eigenlijk geen omkijken meer naar."



Ed de Bree (rechts) en Hans Peitsman heffen het glas met het personeel

maar zodra de nieuwbouw bij Controllux in Alphen aan den Rijn voltooid is, zullen ook wij daar naartoe verhuizen om, samen met mijn trouwe collega's Wilbert Montens en Dico ter Mate, de groei verder gestalte te gaan geven."

NETWERK

Op de vraag wat Sound and Light er mee wint om nu samen met Controllux te gaan werken, reageert De Bree: "Allereerst krijgen wij toegang tot het enorme potentieel aan klanten dat door Controllux al jaren succesvol wordt bediend aan de lichtkant van onze sector. Hierdoor krijgt het merk Adamson nog meer bekendheid bij allerlei soorten gebruikers in de markt en zijn wij ook in staat om totaaloplossingen van licht, geluid en rigging aan onze klanten aan te bieden. Daarnaast gaan we zoals aangegeven volgend jaar vanuit één pand werken, waardoor ook aan die kant enorme schaal- en efficiencyvoordelen behaald kunnen gaan worden. Daarbij kan dan gedacht worden aan de handelingen op de PR-afdeling waar we gebruik van gaan maken, maar ook de afhandelingen in bijvoorbeeld het gecentraliseerde magazijn, waardoor er meer tijd voor ons vrijkomt om ons bezig houden met waar we goed in zijn: het verkopen van complete audio oplossingen met Adamson als luidsprekermerk. Tenslotte beschikt Controllux over een heel fijnmazig netwerk in de poppodia en theaters. Wij als Sound and Light Import komen zelf van bovenaf met grote systemen en zijn nooit in die kleine zalen geweest. Maar Adamson heeft het afgelopen halfjaar systemen uitgebracht met o.a. point source kastjes waarmee

we daar nu juist wel een passende oplossing kunnen bieden. De jongens van Controllux weten dat, dus zo kan dat verder gaan lopen. Je maakt gebruik van elkaars expertise om in dat netwerk van de kleinere zalen te komen. Het valt allemaal mooi samen."

DOORGROEIEN

Ed de Bree heeft in het verleden zijn aandacht regelmatig moeten verdelen tussen zijn twee bedrijven. "Maar ik ben een faciliteerder en was in die rol veel meer op mijn plek bij Sound and Light. Toen Adamson vanaf 2014 heel hard ging groeien en de omzet substantieel ging groeien, verschoof mijn aandacht al automatisch bijna helemaal in de richting van de verkoop van het merk Adamson. Ik kan mijn aandacht maar één keer vol besteden en die aandacht was bij Adamson nodig." Na de verkoop van zijn bedrijven kan De Bree zijn aandacht echt volledig richten op de verdere groei van het Canadese merk in Nederland. "Samen met Wilbert Montens, Dico ter Mate en Jeroen Knol kan ik me helemaal gaan focussen op de verkoop. Dat kan alleen maar resulteren in nog meer groei, helemaal met het grote team dat nu achter ons staat. Als ik de eerste vier maanden van dit jaar bekijk, dan zijn dat de beste eerste vier maanden ooit geweest. Het voelt allemaal echt goed en veilig. Daarnaast heb ik ook veel reacties uit de markt gehad en is er niemand die zich heeft afgevraagd of de verkoop nou wel zo'n goede beslissing van me was. Ook dat is prettig. Iedereen is blij, we hebben een dijk van een start dit jaar en ik durf best te zeggen dat het een opmaat is naar nog meer."