



FIVE AXIS PRO

BEGINNEND BEDRIJF...EN TOEN KWAM COVID-19

Peter van Nierop had eind jaren negentig/begin 2000 een goed lopend verhuurbedrijf, maar besloot na een aantal jaar zijn activiteiten te verleggen naar muziekproductie. Veertien jaar later begon het na een klus toch weer te kriebelen en richtte hij eind vorig jaar het nieuwe verhuurbedrijf Five Axis Pro op. Dat begon voortvarend. April zou een topmaand worden, maar Covid-19 gooide roet in het eten: "Gelukkig heeft ons bedrijf geen financieringen lopen, anders waren we nu al omgevallen."

In 1990 begon Peter van Nierop samen met een vriend ooit een drive-in show. Dat liep al vrij snel in positieve zin uit de hand, zoals dat ook gebeurde toen het tweetal in 1996 een verhuurbedrijf startte. "Toen we in 1997 Veronica als klant kregen, ging het namelijk snel", vertelt Van Nierop nu. "Eigenlijk waren we veel te jong voor wat we deden. Toen ik 21 jaar oud was draaide ons bedrijf voor het eerst meer dan een miljoen gulden omzet. We waren te jong en onervaren om het bedrijf op de juiste manier leiding te geven en het bedrijf had enor-

me groeistuipe. Eén ding konden we wel heel goed: snel en efficiënt nieuwe concepten bedenken en uitvoeren. Na een aantal jaren sloeg voor mij de sleur toe. We waren altijd aan het werk, hadden nooit tijd voor onszelf en de honger naar andere dingen werd groter. Vandaar dat ik op een gegeven moment besloot om mijn gedeelte van het bedrijf aan mijn compagnon te verkopen."

TERUG

Van Nierop ging zich richten op het produceren van muziek. "Verder dan het aan- en

uitzetten van een computer was ik tot dat moment nooit gekomen, maar de drive om te leren resulteerde in een redelijk succesvolle studio. Veertien jaar lang heb ik voor allerhande artiesten muziek geproduceerd. Van de eerste tot de laatste noot. Inclusief afmischen, masteren, opnemen, gewoon het complete plaatje dus. Minder leuk vond ik het dat de hedendaagse muziekindustrie een harde business is. De manier waarop mensen met elkaar omgaan begon me steeds meer tegen te staan. Op een gegeven moment kwam ik weer met geluid en

lichttechniek in aanraking. Ik verzorgde de lichttechniek voor een project en na al die jaren bleek daar nog steeds een soort natuurlijk automatisme te zitten. Toen na afloop van het event een hele rits bezoekers langs de regie kwam met complimenten, besefte ik me pas dat die complimenten heel anders binnenkwamen dan hoe dat in de muziekindustrie gaat. Dat was het moment dat ik om was...ik moest weer in deze branche aan de gang!"

Na die ene klus begon het bij Van Nierop simpelweg weer te kriebelen. "Ik ging met mensen praten en rolde mijn visie uit. Mensen bleken enthousiast, dus begon ik met het structureren en in kaart brengen van de kansen en wensen die ik had. Dat gaf een enorme boost. Als je er na al die jaren achter komt dat je eigenlijk erg goed was in je vak, terwijl je dat nooit zelf gezien hebt omdat je altijd druk was. Met steun van een paar vrienden en een aantal leveranciers stond het bedrijf vrij snel in de steigers. We verzorgden de eerste projecten zelfs zonder dat we überhaupt een bedrijfsnaam hadden."

MERKEN

De naam Five Axis Pro kwam later wél en onder die naam biedt het bedrijf audiovisuele belevingen waarbij de bezoeker centraal staat. Dat kunnen grote events zijn, maar ook kleine projecten kunnen perfect worden uitgevoerd. "Dat zie je ook terug in de merken en importeurs waarmee we nauw samenwerken. Onze focus met lichtarmaturen ligt bijvoorbeeld op IP65. We hebben gewoonweg geen armaturen in huis die niet IP65 zijn. GLP (en Senci als importeur in het bijzonder), denkt daarin bijvoorbeeld enorm mee", vertelt Van Nierop. "Op het gebied van geluid werken we op dit moment met EAW. Holland PA service kennen we al jaren en ze hebben ons enorm geholpen om de eerste opstart te maken. Zo hebben we voor kleinere sets Redline van EAW in huis en op dit moment voor 'groot hout' een flink KF750 systeem. Voor de toekomst blijven we EAW sets in het assortiment houden, maar wordt het main merk L'Acoustics. Die keuze is simpel: je kunt

er nooit mee mis schieten op festivals of events. De onderhandelingen daarover lopen al en als de crisis bezworen is, zal dat er binnen afzienbare tijd komen. In de toekomst gaan we ook van Elation en Robe een serie armaturen in het assortiment opnemen. Elation is met name erg sterk in IP65 armaturen voor grotere toepassingen."

ECHT ZO ERG?

Maar goed, eerste deze 'corona-tijd' dus. Qua salesplan kwam het virus op een rampzalig moment, geeft Van Nierop aan. "April was echt een topmaand geweest, die volledig met eigen magazijnvoorraad te voorzien was. We kregen op 1 april de sleutel van het nieuwe pand. We zouden eigenlijk weinig tijd hebben voor de verhuizing, maar ineens hadden we tijd genoeg. Het heeft er wel voor gezorgd dat het hele magazijn logistiek nog beter uitgewerkt kon worden. Maar anderzijds ging het van twee bedrijven met een stijgende lijn ineens naar een flatline. Gelukkig heeft ons bedrijf geen financieringen lopen, anders waren we nu al omgevallen." Eerst was er nog volop optimisme. "Dat waait wel over, dachten we. Maar we zagen collega's vrijwel meteen indringende berichten op social media zetten. Dan begin je wel te denken...zou het echt zo erg zijn? We hebben meteen nagerekend wat de gevolgen voor ons zouden zijn. Gelukkig hebben we de bestelde zaken bij onze leveranciers nog wel kunnen afnemen, maar je valt wel helemaal stil."

In plaats van spullen leveren werd de sales opgepakt. "Maar dat bestaat nu uiteraard vooral uit netwerken en klanten steunen", geeft Van Nierop aan. "We ontwikkelen nieuwe concepten die we straks kunnen gaan pitchen. De persoonlijke band die we met veel klanten en leveranciers hebben, zorgt er wel voor dat er kansen voorbij komen. We moeten het nu eenmaal met minder doen en dat blijft nog wel even zo. We hebben er bewust voor gekozen om nog geen alternatieve werkzaamheden aan te pakken. Door de verhuizing kon dat ook niet echt. Maar is dat straks nodig, dan doen we dat natuurlijk wel. Handen uit de mouwen, zoals altijd."

ALTIJD ENTERTAINMENT

"Ik denk dat deze hele crisis sneller onder controle is dan we allemaal denken, maar misschien ben ik daarin ook een ras-optimist", antwoordt Van Nierop als we vragen hoe hij de nabije toekomst ziet. "Een 1,5 meter samenleving is gewoon niet haalbaar. Dat zou betekenen: openbaar vervoer dicht, luchtvervoer dicht. Als overheid kun je dat nooit verantwoorden tegenover de mensen die thuis moeten blijven. Dat je in een theater 1,5 afstand moet houden en in een vliegtuig vrijwel op elkaar mag zitten. De belangen van de farmaceutische industrie belanden natuurlijk ook in een soort wedloop: de eerste met een goed medicijn verdient miljarden. Ik kan me dus niet voorstellen dat zoiets langer dan nodig uitgesteld wordt. Voor onze branche zullen de kaarten opnieuw geschud worden. Er zullen bedrijven en organisatoren omvallen. We zijn allemaal gewend geraakt aan de 'het kan niet op'-cultuur. Niemand had verwacht dat onze industrie ooit totaal stil zou komen te liggen. Zelfs in de ergste crisis was de huidige situatie niet denkbaar. Entertainment is altijd nodig. Daarom verwacht ik ook dat de overheid dit ook in gaat zien. Nu reageert 'het volk' nog vrij kalm, maar over een paar maanden ligt dat echt wel anders. Kijk maar naar jezelf: hou je echt altijd overal die 1,5 meter aan? Als 's nachts je slaapkamer raam open gestaan heeft en je hoest 's ochtends een keer, blijf je dan thuis? Je moet de grote massa op een gegeven moment bezig gaan houden. Anders krijg je ellende. Dat gaat in ons voordeel werken."

MALAISE ACHTER ONS LATEN

Tot slot wil Van Nierop vooral alle collega's en organisatoren steun betuigen. "Velen hebben het zwaarder dan dat wij het hebben. Ze hebben met hard werken hun droom waargemaakt en zien dat nu in duigen vallen. Dat is iets verschrikkelijks. Ik hoop dat we allemaal snel weer op een rendabele manier kunnen werken en deze malaise achter ons kunnen laten."