

Alweer barstensvol nieuwe ideeën

VERVOLG VAN PAGINA 19

Inmiddels heeft Stage alleen al in Nederland zeven franchisers rondrijden. Ook in Duitsland, Frankrijk, Spanje en de VS wordt een dergelijk distributienetwerk opgezet. Stage finantiert de kastjes nog steeds zelf. Daar zit zoveel know-how in, zegt Wijnker. „We hebben het proberen uit te besteden, maar dat was geen succes. De houten kast mag niet resoneren en moet dus stijf zijn, maar tegelijkertijd mag het hout ook weer niet te zwaar zijn.”

pact driver jaren geleden nog in vijf uur en een kwartier in elkaar gezet, nu duurt dat nog maar 12 minuten. Voor het specialistische spuitwerk heeft Wijnker twee ervaren werknemers van Fokker in dienst genomen. De grootste truc die Stage toepast is echter gelegen in het magnetiseren van de luidsprekers. „Om membraan in beweging te brengen, heb je een spoel nodig die beweegt in een magnetisch veld”, legt Wijnker het technisch principe uit. „De door ons gebruikte magneten zijn de sterkste ter wereld in hun soort. Om die te laden is in korte tijd 40 miljoen Watt energie nodig.”

Wijnker zit al weer barstensvol ideeën voor nieuwe produkten. „Luidsprekers bestaan nu nog voor 95 procent uit hardware en 5 procent uit software”, zegt hij.

Kenmerkend voor Stage is ook dat de luidsprekerboxen voorzien zijn van aluminium randen. Ze kunnen zo worden vervoerd en hoeven niet eerst te worden ingepakt. De montage van de luidsprekers is inmiddels flink geautomatiseerd. Wordt een com-

„In de toekomst liggen die verhoudingen totaal anders: 40 procent hardware en 60 procent software. Eén apparaat kun je dan voor meerdere functies gebruiken. Je past de algoritmes aan en het apparaat doet ineens iets anders.”

Binnenkort gaat Wijnker met specialisten uit binnen- en buitenland (waarvan een aantal in het verleden al voor Stage werkte) op de Veluwe brainstormen hoe het door hem bedachte concept het best in praktijk kan worden gebracht.

„Ik ben hier de smaakmaker”, zegt de Willie Wortel van Hooim die al achttien jaar in zijn fabriek woont, elke ochtend in de bedrijfskantine ontbijt en door zijn personeel op handen wordt gedragen. „De technische uitwerking laat ik graag aan anderen over.”



Ed Wijnker, directeur-eigenaar van Stage Accompany (Foto NRC Handelsblad/Freddy Rikken)

ECONOMIE

Succes met boxen als in een sprookje

Grote popartiesten geloven hun oren niet

ger van Prince sloep toevallig in datzelfde hotel, hoorde het geluid en dacht: 'Klinkt goed'. De volgende ochtend aan het ontbijt deed hij navraag bij een verkoper van een concurrent, die hij kende. „Dat was een geluidssysteem van Stage Accompany uit Europa”, zei die verkoper. De manager kwam naar ons toe en zei dat Prince eind van die week jarig was en een party voor 5.000 gasten gaf in Miami. „Zet daar maar 'n installatie neer”, zei hij. Wij vloegen een Performer over van ons kantoor in Cincinnati naar Miami en zetten die als een monitor naar Prince toe. Hij begon te spelen en ging helemaal uit zijn dak. Hij speelde een uur langer dan was gepland. Daarna riep hij: 'Dit moet ik meteen hebben'.

„Wij waren nog maar net aan het dreigende faillissement ont-snapt en konden zo snel de bestelde vijf geluidssystemen voor zijn drie studio's in Paisley Park, waar behalve Prince onder anderen ook Madonna, REM, Jeff Beck en Wet Wet repeteren, niet leveren. Maar we wilden Prince niet teleurstellen en vloegen er binnen één dag vijf over van ons verhuurbedrijf Stage Rent hier in Nederland. Dat had hij nog nooit meegemaakt.” Voor zijn binnenkort beginnende Amerikaanse tour bestelde Prince nog eens twintig systemen. En als Prince volgend jaar mei zijn Europese tour begint, wil hij weer dertig Performers, waarmee The Symbol alleen al goed is voor een totaalomzet van ruim 4,5 miljoen gulden.

Prince huurt niet, maar koopt en ook dat is opmerkelijk. „Normaal is dat artiesten hun installaties voor de duur van een tour huuren van een verhuurbedrijf”, zegt Wijnker. „Die hebben echter alle gespecialiseerd in logistiek — het verplaatsen van geluidsboxen — en hebben niet bijster veel verstand van het geluid zelf. Prince viel op onze mid/hog tonen. Op

apparaat al ingebouwd. Vier-entwintig boxen in de zaal, twee sub-laag boxen aan de zijkant van het scherm en zes mid/hog-kastjes achter het filmdoek. „Het geluid moet door het doek heenkomen”, zegt Wijnker. Twee weken geleden is hij met 70 man personeel en kennissen naar Tuschinski geweest om het resultaat te beluisteren. „Dan weten ze waarvoor ze werken”, lacht hij.

Om dezelfde reden heeft hij in het contract met Prince laten opnemen dat er tweemaal exclusief voor Stage-personeel, -vrienden en -leveranciers wordt opgetreden. Wijnker mag de naam van Prince ook voor promotiedoeleinden gebruiken.

Komende week zit Wijnker in Brazilië, waar Stage Accompany in Manaus voor 750.000 gulden pal aan de rivier reeds een amfitheater van geluid heeft voorzien. „Nu ben ik bezig met een order voor Rio de Janeiro”, zegt Wijnker. „Ze willen daar de Lambada voor het Carnaval op straat gaan oefenen. En daar moet voor anderhalf miljoen gulden geluid in.”

Op Broadway in New York wordt een groot theater met geluid opgetuigd en een in aanbouw zijnd pretpark van Dolly Parton — Dollywood (je komt er tussen twee geweldige heuvels binnen”, grapt Wijnker) — heeft ook belangstelling. Aan het grootste verhuurbedrijf in Rusland werden vier systemen verkocht. Op 16 september zal Stevie Wonder in het Olympisch Stadion van Seoul (Zuid-Korea) een concert geven met in Hooim vervaardigde apparatuur en ook Plácido Domingo was op slag verliefd toen hij van de importeur dezelfde geluidsinstallatie mocht uitproberen.

Zijn oorspronkelijke beroep is timmerman en technisch tekenaar. En een hippie is de inmiddels flink kalende Wijnker altijd geweest en zal hij altijd blijven. Begin jaren zeventig reisde hij als geluidstechnicus met groepen als Dizzy Man's Band, Lucifer,

George Baker en Kajak door het land. Hij was de eerste in Nederland die met een bedieningspaneel achterin de zaal zat. Ed timmerde de kastjes met speakers van JBL zelf in elkaar. In 1977 richtte hij Stage Accompany op. Jaren van voorspoed volgden. Met omzetsomstijgingen van meer dan honderd procent per jaar was het een van de snelst groeiende ondernemingen van Nederland. De ommekeer kwam in 1986. Stage bracht een nieuwe luidspreker op de markt: de digitaal aangestuurde compact driver. Naar later bleek: te vroeg. Het produkt was niet helemaal uitontwikkeld en er moest concessies doen ten aanzien van betalingen en de zaak ging glijden tot het bijna-faillissement afgelopen februari.

Wijnker is echter altijd in zijn produkten blijven geloven. De compact driver is inmiddels wel uitontwikkeld. Het is naar zijn zuiverste midden- en hoge-tonen luidspreker ter wereld. „Wijnker: „De box heeft tien maal meer power dan de traditionele compact driver en is ruim tien kilo lichter.” Eén geluidssysteem (Performer), zoals besteld door Prince, bestaat uit vier computergestuurde versterkers en acht luidsprekers. Een gemiddelde top-40 band heeft voor een publiek van 1500 à 2.000 mensen één zo'n installatie nodig. Bij klassieke muziek kunnen er 5.000 paar oren mee worden bereikt.

Na het bijna-faillissement heeft Wijnker zijn bedrijf opnieuw opgezet. Voor de distributie gaat hij werken met de door McDonalds en IKEA beproefde franchiseformule. „De dealers die vroeger onze systemen verkochten, voerden ook nog andere merken. Je hangt er een beetje bij. Dat werkte niet”, zegt Wijnker. „Franchisers werken voor zichzelf, maar voeren een exclusief onze produkten. In een handboek staan de technische voorschriften waar zij zich aan te houden hebben en ze krijgen training in audio.”

Vervolg STAGE pag. 21