

## Gebruikte apparatuur

# Markt op zich

**In markten waar de technische ontwikkelingen elkaar snel opvolgen en nieuwe releases schering en inslag zijn, tiert ook de tweedehands markt doorgaans welig. Als het gaat om professionele AV-apparatuur is dat niet anders. Maar waar kun je terecht in je zoektocht naar gebruikte apparatuur die nog prima een ronde mee kan? Het blijkt een markt op zich...**

**O**p zich is er weinig mis met een website als Marktplaats, maar er zijn ook andere manieren om aan je 'nieuwe' gebruikte materialen te komen. Sterk lijkend op 'de Marktplaats-manier' is een Facebook-groep met de naam '2dehands Licht en geluid'. Met bijna 23.000 leden (en nog steeds groeiende) een flinke club, waarin zowel professionele handelaren als particulieren hand in hand gaan. Van speakers tot lampen, DJ-sets, truss en kabels, werkelijk alles komt voorbij. Vraag is vaak, net als bij aankopen via een site als Marktplaats, in welke staat producten écht verkeren en wat er gebeurt als goedkoop ineens toch miskoop blijkt te zijn?

## VOORRAAD

Wie daar huiverig voor is en liever gaat voor gebruikte producten die van binnen en buiten zijn nagekeken en waar zelfs vaak nog enige garantie op gegeven wordt, kan zich wenden tot professionele partijen als CUE Sale (met name gericht op lichtapparatuur) en Soundsale, dat zich richt op alles op het gebied van audio. Dat gaat van microfoons tot versterkers, van line arrays tot mengtafels en alles daar tussenin. CUE Sale ([www.cuesale.com](http://www.cuesale.com)) is gevestigd in het Limburgse Eijsden en heeft een voorraad om u tegen te zeggen. Een deel daarvan staat uitgesteld in de flinke showroom en is werkend te zien. "Dat is ook het verschil met de vele brokers die in de markt actief zijn", vertelt Harold Pols desgevraagd. "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. Dat is wat ons onderscheidt. We kunnen daadwerkelijk binnen 24 uur verzenden en denken mee met de klant. Onze klanten zijn vaak rock 'n roll bedrijven en dat betekent dat wij ook flexibel moeten zijn en soms bijvoorbeeld moeten overwerken om een order er op tijd uit te sturen."

## RESERVE-ONDERDELEN

Wie koopt bij CUE Sale kan er op rekenen dat de aangekochte spullen werken. Alles wat binnenkomt bij het bedrijf wordt namelijk eerst uitvoerig getest op de eigen





CUE Sale showroom

technische afdeling. Pols: "Als ergens kleine foutjes in zitten, dan worden die meteen gerepareerd. Alles wat hier de deur uitgaat is getest en werkt naar behoren." Ook interessant is het feit dat CUE Sale onder de noemer 'spare parts' ook reserveonderdelen aanbiedt. Daar begon het bedrijf zo'n anderhalf jaar geleden mee en dat bleek een schot in de roos. "Op onze website [www.cuesale.com](http://www.cuesale.com) staan op dit moment ongeveer 200 artikelen aan spare parts. Dit is nog steeds slechts een kleine greep aan wat we daadwerkelijk aan spare parts hebben liggen. Het listen van deze parts op onze website kost veel tijd, omdat we het ook graag goed doen. De beschrijving van de parts op de website moet kloppen en we maken graag goede foto's van de parts in onze eigen fotostudio. We blijven het belangrijk vinden om parts te kunnen leveren voor de gebruikte toestellen die we verkopen, daarom zullen we deze artikelen ook maandelijks blijven aanvullen."

#### KLEINER EN LICHTER

Gevraagd naar de trends die Pols op het moment ziet in de markt, geeft hij aan: "Bij gebruikt materiaal loop je eigenlijk altijd achter de trends aan van een of meerdere jaren geleden. Wat we wel heel erg merken is dat klanten steeds vaker voor fixtures kiezen die kleiner zijn dan hun voorgangers en ook een stuk minder wegen. Die trend zag je eerder al op het gebied van geluid – denk aan geschakelde voedingen in versterkers – en zie je nu ook belangrijk worden als het gaat om verlichting." Ook voor gedegen advies kun je bij CUE

Sale prima terecht, aangezien in het bedrijf mensen werkzaam zijn die zelf uit de productie- of verhuurbranche komen. "We weten dus als geen ander waarom je wel of niet voor een bepaald product moet kiezen. Daar geven we ook altijd een eerlijk advies over, ook als dat er uiteindelijk voor zorgt dat een bepaalde klant een product uiteindelijk niet koopt bij ons. We gaan niet voor een snelle verkoop, maar voor een langdurige en intensieve relatie."

#### SNOEPWINKEL

Dezelfde filosofie wordt gehanteerd bij het dertig kilometer verderop gevestigde bedrijf Soundsale ([www.soundsale.nl](http://www.soundsale.nl)). Vanuit het bedrijfspand in Sittard worden nieuwe producten verkocht van merken als L-Acoustics, QSC, Yamaha en Sennheiser



Soundsale showroom

(onder de naam Audio Solvation), maar is ook een gigantische voorraad aan occasions te vinden. Ook hier weer een eigen technische dienst met een test- en reparatieruimte en een flinke showroom, waar menigeen zich zal voelen als het welbekende kind in de snoepwinkel. "Het gebeurt inderdaad nogal eens dat klanten hier met wat extra's naar huis gaan", vertelden eigenaars Leo Vranken en Bram van Cleef ons eerder al. Alles staat keurig opgesteld, is geprijsd en is werkend te zien en te horen.

#### PREMIUM OCCASIONS

Van Cleef ziet nu dat klanten steeds meer op zoek zijn naar 'de perfecte occasion': "Dat wil zeggen dat waar je normaal al snel denkt aan bijvoorbeeld een flink gebruikt en gedateerd product van vijftien jaar oud, maar wel goedkoop, men nu op zoek is naar een premium occasion. Actuele courante modellen die niet al te oud zijn, in zeer nette staat en dat allemaal voor een goede prijs. Er is steeds meer vraag in de bovenkant van het marktsegment. De klant heeft de keuze tussen een B-merk nieuw, of een A-merk gebruikt. Wat ons betreft een makkelijke keuze, maar vaak was het dan de stap van nieuw naar gebruikt die wel voor twijfels zorgde. Wij proberen die zorgen weg te nemen door in te zetten op kwaliteit en dat te ondersteunen met een goed advies en garantie op de verkochte artikelen."

#### TESTEN

Die garantie is opvallend en de basis daarvoor ligt in een speciaal ingericht deel van het magazijn. De ruimte is afgehangen met doeken en is uitgerust met testapparatuur. Daar worden alle occasions die binnen-





# for lumen beings<sup>®</sup>

From an early age, light exerts a magical fascination on us humans. It inspires our imagination and controls emotions. Light can caress us, frighten us, take us into other worlds or ignite a fire in us. Very special people have made their ability to inspire with light their profession. The new Cameo range is now available for these lumen beings.



OPUS Series



EVOS Series



AZOR Series



F Series




ZENIT B200



ZENIT W300

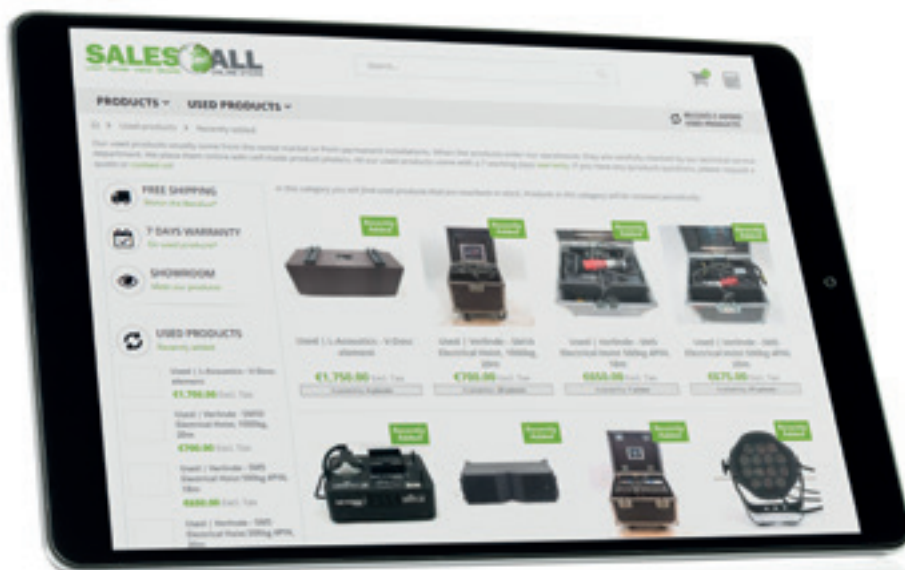


DESIGNED & ENGINEERED IN GERMANY

 Cameo<sup>®</sup> is a registered brand of the Adam Hall Group.

Are you a lumen being?

[forlumenbeings.com](http://forlumenbeings.com)



Eenvoudig shoppen bij Sales-All

komen van binnen en buiten gecontroleerd. Dat is niet alleen een kwestie van muziek aan en luisteren, maar gaat veel verder dan dat. Van Cleef: "Zo meten wij alle versterkers digitaal in en worden alle speakers gecontroleerd middels diverse meetmethodes en bijvoorbeeld een Klippel interface. Om dit alles kracht bij te zetten geven wij inderdaad drie maanden garantie op onze occasion! Als bij ons in de showroom een speaker staat, dan weet je dat 'ie helemaal is gecontroleerd en perfect in orde is'. Daar staan we internationaal ook om bekend. We proberen de markt daarbij zo goed mogelijk te volgen en passen onze inkoop waar mogelijk er op aan om jongere producten beschikbaar te krijgen. Tevens zorgt onze technische dienst er voor dat alles er weer perfect uit ziet. Dus een nieuw frontje of laklaag is geen probleem. Wij zorgen er voor dat onze occasions er weer netjes opstaan voor een volgende gebruiker."

#### MARKT VERANDERD

In september heeft Soundsale haar tienjarig bestaan gevierd. "In die tien jaar is de markt flink veranderd", geeft Van Cleef aan. "Er zijn steeds meer brokers die vanachter hun laptop de markt willen veroveren. En dat allemaal zonder enige technische kennis, of ook ooit maar zelf de producten die ze verkopen in handen te hebben gehad. Wij hebben altijd ingezet op kwaliteit en dat heeft zijn vruchten afgeworpen. Alles wat we verkopen heeft onze technische dienst zelf gecontroleerd

en verkoop klaar gemaakt. Daarnaast leveren we uit voorraad, dus de producten die wij aanbieden staan ook echt bij ons in de showroom en zijn verzendklaar. Zo proberen wij het verschil te maken. Dat doen we overigens ook door de mogelijkheid te bieden gebruikte audio in te ruilen. We zien dit niet als een last en bieden de klant graag het gemak van inruil en koop bij één aanspreekpunt en onder één dak."

#### OOK OP VERZOEK

Ook het in Bemmell gevestigde bedrijf Sales-All (zusterbedrijf van Rent-All) richt zich op de markt van gebruikte producten, onder andere licht-, geluid-, video- en riggingmaterialen. Sales-All (www.sales-all.eu) haalt haar producten van Rent-All, legt Bart Lemkes uit: "Wanneer Rent-All haar voorraad gaat opschonen of voor andere producten kiest bijvoorbeeld. Maar ook op verzoek als een klant iets nodig heeft in grotere aantallen. Dan kunnen wij dit bij Rent-All aanvragen. Sales-All krijgt haar producten ook via inruil bij Fairlight. Wanneer klanten nieuwe producten willen aanschaffen, maar eerst van de oude voorraad af moeten, dan kunnen wij via Sales-All een inruilvoorstel doen."

#### IN TREK

Op het moment ziet Lemkes bij Sales-All een grote vraag naar gebruikte producten van L-Acoustics, line array systemen, led parren en zendersystemen. "Wij zien bij Sales-All dat met name in Duitsland klanten geïnteresseerd zijn in grotere aantallen

led parren en dat ook elektrische takels erg in trek zijn. Ook valt op dat steeds meer bedrijven met name in het zuidelijk deel van Europa op zoek zijn naar gebruikte materialen."

#### ONTZORGEN

Ook bij Sales-All hoef je niet bang te zijn met een miskoop de deur uit te lopen, geeft Lemkes aan: "We bieden zeven dagen garantie op al onze gebruikte materialen, tenzij anders aangegeven. De klant heeft binnen die zeven dagen de tijd om defecten of gebreken te melden. Wij zorgen dan voor een vervangend product of proberen het te repareren. Sowieso vinden we het belangrijk dat klanten altijd geholpen worden. Als iets niet op voorraad is, dan kijken we of we het elders kunnen krijgen. Bovendien proberen we hen te ontzorgen door ervoor te zorgen dat altijd alles netjes in orde is én snel verzonden wordt."

#### SECOND HAND SUNDAY

In een zoektocht naar gebruikte materialen is het ook zeker aan te raden om de derde zondag van de maand september af te zakken naar het Belgische Willebroek. Ieder jaar verzorgt AED Group op die dag namelijk de inmiddels zeer bekende Second Hand Sunday, waarop het standaard tweedehands aanbod sterk wordt uitgebreid met extra materialen uit de AED verhuurvloot. Het gamma is enorm: licht, geluid, video, rigging, accessoires en kabels...het is er allemaal. Professionele klanten die ook materialen willen verkopen, kunnen bovendien een eigen standruimte boeken op de parkeerplaats om daar hun eigen aanbod aan de man te brengen. Tijdens de afgelopen editie bezochten zo'n 1500 mensen de tweedehandsbeurs in Willebroek. Ook interessant: mensen die klant zijn bij AED Store krijgen tijdens Second Hand Sunday 5% extra korting op al hun aankopen. Op het tweedehands aanbod worden er speciale acties en promoties gevoerd die alleen tijdens Second Hand Sunday geldig zijn. In 2019 lanceerde AED ook een eigen webshop met tweedehands materialen met meer dan 1500 producten die online kunnen bekeken en aangekocht worden: [secondhand.aedgroup.com](http://secondhand.aedgroup.com).

#### BEURS

Een andere beurs die meer dan de moeite waard is als het aankomt op gebruikte apparatuur is de PA-Markt ([AV-ENTERTAINMENT.NL](http://www.pa-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

DIGITAL MIXING SYSTEM

# RIVAGE

PM10



Live depends on us

“Rivage is dependable, flexible, powerful and sounds amazing!”

Terry 'TJ' Jackson - FOH Engineer, Earth, Wind & Fire

[www.yamahaproaudio.com](http://www.yamahaproaudio.com)



Perfecting The Art of Live Sound



markt.nl), die komend jaar op zaterdag 28 maart haar 24e editie gaat beleven in de Expo in Houten. Ieder jaar zijn er tussen de veertig en zestig partijen die deelnemen en hun gebruikte professionele lichte en geluidapparatuur te koop aanbieden. Mengpanelen, versterkers, luidsprekers, microfoons, kabels en flightcases bijvoorbeeld, maar ook tal van lichteffecten, besturingssystemen, stroomverdelers en veel meer. Initiatiefnemer en organisator van de beurs is Jan-Peter Geertman van Companion Events. Hij geeft aan dat ieder jaar zo'n duizend bezoekers uit voornamelijk Nederland en België de beurs bezoeken. "Maar de laatste jaren zie je het aandeel van mensen uit landen als Duitsland, Frankrijk, Luxemburg en Polen gestaag toenemen", vertelt hij verder.

#### ONDER DRUK

"Met de komst van internet en een aantal sterk met prijzen stuntende webwinkels is de prijs van tweedehands apparatuur zwaarder onder druk komen te staan", weet Geertman. "Een analoge mengtafel kan tien jaar terug wel vijfduizend euro gekost hebben, maar een nieuwe digitale kost nu de helft. Die analoge tafel is econo-

misch misschien wel afgeschreven, maar functioneert nog prima. Maar is vijfhonderd euro dan nog reëel? Datzelfde geldt voor een PAR56 spot. Een prima lamp, maar iedereen wil led en dat is er relatief nog weinig omdat goede exemplaren nu eenmaal langer meegaan dan de oude halo-

'Met de komst van internet en een aantal sterk met prijzen stuntende webwinkels is de prijs van tweedehands apparatuur zwaarder onder druk komen te staan.'

geenverlichting." Voor de mensen die net beginnen met een bandje of drive-in show is het volgens Geertman echt de hele dag genieten op de beursvloer. "Maar ook voor collega-verhuurbedrijven die voor die paar producties per jaar wat extra statieven of microfoons nodig hebben. De PA-Markt is in al die jaren wel een begrip geworden op dat gebied."

#### ZIEN EN KOPEN

Het grote voordeel van een beurs als de PA-Markt is voor Geertman klip en klaar: "Internetadvertenties zijn vaak te mooi om waar te zijn. Hoe vaak zijn mensen niet voor niets naar de andere kant van het land gereden om iets tweedehands te kopen, waarbij de foto's uiteindelijk toch mooier bleken dan hetgeen dat echt te koop aangeboden werd? Daarnaast zijn er nog de vele oplichters die wel geld willen zien, maar niets afsturen. Op de PA-markt is het zien en kopen. Je hebt het in je handen en kan met de verkoper een afspraak maken over of er al dan niet garantie wordt gegeven."

#### VEILINGEN

Wie geabonneerd is op de mailings van AV & Entertainment Magazine (inschrijven kan op onze website [www.av-entertainment.nl](http://www.av-entertainment.nl)), ontvangt ook met enige regelmaat partnermailings van interessante veilingen van partijen als Troostwijk Auctions en BVA Auctions, die regelmatig partijen gebruikte professionele apparatuur onder de hamer hebben. Troostwijk bestaat al sinds 1930 en verwelkomt iedere maand meer dan anderhalf miljoen bezoekers op haar website, die jaarlijks vier miljoen biddingen verwerkt. Vorig



Second Hand Sunday bij AED

# HET SUCCES VAN UW EVENT

DAT IS WAT ONS DRIJFT

Bekijk hoe onze rijplaten, tijdelijke bruggen en pontons, bijdragen aan succesvolle events. Kunst op het water tijdens het Mandala Festival bijvoorbeeld.

Meer event cases? Check [vanschie.com](http://vanschie.com)



**VANSCHIE**  
*continu in beweging*



Truss, staging and rigging manufacturer



# Dynamic, reliable, affordable

**Solution for Events & Exhibitions,  
Pro-rentals, DJs & Bands, Access**

[www.milosystems.com](http://www.milosystems.com)

Manufacturers:

**Miles**  
Spindlerova 286  
Roudnice nad Labem 413 01  
Czech Republic  
Tel.: +420 416 837 846  
info@milos.cz  
[www.milosystems.com](http://www.milosystems.com)







Drukke op de PA-Markt

jaar heeft een fusie plaatsgevonden tussen Troostwijk en BVA, die allebei zelfstandig in de markt actief blijven. Bij beide veilinghuizen komen geregeld interessante partijen voorbij voor wie werkzaam is in de entertainmentbranche. "Bij Troostwijk verzorgen we van oorsprong industriële veilingen middels eigen kantoren in heel Europa", vertelt veilingmeester Rob Sand. "Er kan eenvoudig op kavels geboden worden via onze website en app en dat gebeurt bij ons vanuit 137 verschillende landen. Het bereik is dus enorm."

#### OPDRACHTGEVERS

"Kopers kunnen bij ons uiteraard terecht voor gebruikt aanbod afkomstig uit de audiovisuele sector, maar ook voor bijvoorbeeld compacte hoogwerkers, stellingen, gereedschappen en werkplaatsinrichting", vertelt Sand. Typische opdrachtgevers die hun spullen via Troostwijk en BVA laten veilen zijn bijvoorbeeld internationale AV-verhuurbedrijven, bedrijven in de evenementendienstverlening (denk aan Boels) en grote broadcasting bedrijven als SBF en Euromedia France. "De reden waarom ze spullen willen verkopen kan van alles zijn", geeft Sand aan. "Het kan overtollige voorraad zijn, door vernieuwde LED technologie of het vervangen van verouderde geluidsystemen, maar ook komen door een verhuizing of bedrijfsbeëindiging.

"Voor verkopers kunnen in een betrekkelijk kort tijdsbestek de volledige verkoop van overtollige materialen regelen. Daar hebben ze geen omkijken meer naar."

Soms zie je ook dat een bedrijf bijvoorbeeld apparatuur afstoot omdat ze dat extern gaan uitbesteden."

#### ALLES HEEFT WAARDE

Zowel voor kopers als verkopers zijn veilinghuizen als Troostwijk en BVA interessant. "Voor verkopers kunnen wij als veilinghuis in een betrekkelijk kort tijdsbestek de volledige verkoop van overtollige materialen regelen. Daar hebben ze geen omkijken meer naar", legt Sand uit. "Van voorbereiding en marketingcampagne tot en met de kijkdag, snelle verwerking van de betalingen en de uiteindelijke uitleverdag. Geluidsets, lichtsystemen, mengtafels, lierstatieven, maar ook aanhangers, gereedschappen, decorstukken en podiumvloeren, alles kan mee in het project. Ook een vrachtwagen die niet voldoet aan de laatste emissiestandaard om te mogen

werken in de binnenstad kan meedraaien in het project en zal voor een mooi bedrag wisselen van eigenaar. 'Alles heeft waarde' is niet voor niets ons motto."

#### KOPERS

Ook voor kopers weet Sand de voordelen uiteraard zo op te lepelen. Zo zijn er de lage startprijzen, is de informatie altijd ruimschoots aanwezig en voorzien van veel foto's en gaat het zoeken en bieden via website en app uitermate eenvoudig. "Bovendien is het mogelijk om kleinere series te kopen, omdat we het te verkopen aanbod verkavelen. Kopers kunnen via veilingen echt voor een mooie marktconforme prijs gebruikte professionele apparatuur en materialen kopen. We adviseren kopers wel om altijd even naar de kijkdag te gaan om de goederen te bekijken, ons team zorgt er altijd voor dat alles keurig uit geëtaleerd in de hal ligt." Typische kopers zijn buitenlandse AV-bedrijven, verhuurders, semiprofessionele hobbyisten en soms handelsbedrijven. Sand: "In recente projecten kwamen de meeste kopers uit Roemenië, Polen, Frankrijk, Egypte, Zweden, Marokko en Italië, maar we zien ook een sterke toename van het aantal kopers uit Duitsland."

#### ZELF VEILEN

Bij de veilinghuizen wordt per aanvraag bekeken welk veilingkanaal (Troostwijk of BVA) en welke werkwijze het beste bij de opdrachtgever en het benodigde koperspubliek past. "Voorheen verzorgde ik binnen Troostwijk ook de AV inbrengveilingen in o.a. Vianen, Bodegraven en Valkenswaard", vertelt Sand. "In de nieuwe setting verzorgt BVA de inbrengveilingen centraal vanuit hun eigen hal in Leiden, ideaal als je zelf niet de ruimte of het aanbod hebt om een stand-alone veiling met ons te organiseren. We hebben allebei goede mogelijkheden om bedrijven in de AV sector en evenemententechniek te bedienen, waarbij Troostwijk met name de industrie en BVA de consumentenmarkt bedient."

#### CIRCULAIR

Met de veilingen – en eigenlijk geldt het voor elke verkoop op de tweedehandsmarkt – krijgen spullen een langer leven bij een nieuwe eigenaar. "Het is voor opdrachtgevers bovendien een mooie manier om overtollige apparatuur te verzilveren en in te zetten voor nieuwe investeringen in het verhuurpakket", besluit Sand.