



## Soundsale

# De snoepwinkel op audiogebied

In het zuiden des lands – in Sittard om precies te zijn – hebben Bram van Cleef en Leo Vranken de afgelopen jaren flink aan de weg getimmerd met hun bedrijf Soundsale. Onder die naam heeft het duo zich gespecialiseerd in de (internationale) verkoop van audioproducten. Nieuw (o.a. L-Acoustics en QSC), maar vooral ook occasions, die door de eigen technische dienst minutieus zijn gecontroleerd en dus dik in orde zijn. Sterker nog: op bijna alle occasions krijg je bij Soundsale 'gewoon' garantie. AV & Entertainment trok naar Limburg om het met eigen ogen te zien.

**B**ram van Cleef en Leo Vranken bleken in hun studietijd nogal wat gemeen te hebben. Zo volgde het duo dezelfde opleiding in Eindhoven en werd veel vrije tijd door beide heren besteed aan de verhuur van audio apparatuur. Met name rond de carnavalsperiode kenden ze tropentijden. Links en rechts hielpen ze elkaar en gingen ze langzamerhand steeds meer dingen samen doen. "In 2010 zijn we ook zakelijk samen verder gegaan als een bedrijf toen we merkten dat het interessanter was om ingekochte sets door te verkopen, dan ze steeds te verhuren aan derden", legt Bram van Cleef uit in de even

### Eén ding heel goed en SLV Sale

"Eigenlijk doen we bijna alleen audio", geeft Leo Vranken aan. "Laten we zeggen 99%. We kiezen er echt voor om één ding heel goed te doen in plaats van meer dingen te doen, maar dan misschien met minder aandacht. Op die manier kunnen we groeien in waar we al goed in zijn." Voor occasions op het gebied van licht en video verwijzen Van Cleef en Vranken graag mensen door naar het nabij gevestigde SLV Sale, waar eigenaar Harold Pols er eenzelfde manier van werken op na houdt als Soundsale. Ook daar (in Eijsden) gaan occasions namelijk volledig gecheckt en technisch in orde uit. In de volgende editie van AV & Entertainment Magazine volgt een verhaal over dit bedrijf.

fraaie als grote showroom van Soundsale. De verhuur-schakel werd er derhalve tussenuit gehaald en zo werd de verkoop van occasions de hoofdmoot in de activiteiten van het tweetal.

### NIEUW

Naast de occasions was QSC op het gebied van nieuwe apparatuur het eerste dealerschap voor Soundsale. Van Cleef: "We raakten met hen in gesprek, zij zagen potentie in wat wij doen en gunden dat ons ook wel. Het werd een dealerschap voor Limburg en dat doen we nu nog steeds." De nieuwe apparatuur staat bij Soundsale in een aparte showroom, waar naast QSC ook L-Acoustics is

vertegenwoordigd. “Ook dat merk verkopen we nieuw”, legt Van Cleef uit. “Niet alleen in Nederland, maar ook internationaal. Voor beide merken zijn we ook voorraadhoudend. Hier in de showroom staat een kleine selectie van enkele series opgesteld, die we aan de klanten ter demo kunnen laten horen.” Waar L-Acoustics vooral voor het hogere segment bedoeld is, is QSC dat voor het middensegment, geeft Leo Vranken aan: “Dat geldt zowel voor de touring producten als voor de portable en ‘install’ apparatuur. Het intekenen, installeren, en inregelen van installaties in horeca en retail behoren tot de installatiewerkzaamheden van Soundsale.”

#### DE SNOEPWINKEL

Soundsale opereert pas sinds afgelopen zomer vanuit het grote pand waar het nu gevestigd is. De oude locatie, tweehonderd meter verderop, was door de jaren heen te klein geworden. “Sinds 2012 zijn we elk jaar honderd procent gegroeid”, legt Leo Vranken uit. In het nieuwe pand is een mooie splitsing gemaakt tussen de verschillende activiteiten van het bedrijf. Een showroom voor het nieuwe spul, een technische dienst met een test- en reparatieruimte en een fraaie grote showroom voor de occasions. In die laatste showroom is echt alles te vinden op audiogebied. Van microfoons tot versterkers, van line-arrays tot mengtafels en alles daar tussenin. “Veel mensen noemen het hier een snoepwinkel”, lacht Bram van Cleef. Het gebeurt volgens het duo nogal eens dat klanten

met wat extra's naar huis gaan. Wie zelf rondloopt tussen de voorraad van het bedrijf zal het direct volkomen begrijpelijk vinden. Van Cleef: “Daarom stellen we alles ook zo netjes op. Je kunt overal doorheen lopen, alles is netjes geprijsd en alles is werkend te zien en te horen. Deze doeken hangen hier ook niet alleen voor de sier, maar meer nog om te zorgen voor een goede akoestiek in de showroom.”

#### GECONTROLEERD

Opvallend aan de werkwijze van Soundsale is het feit dat op bijna elke occasion die verkocht wordt ook garantie wordt gegeven. De basis daarvoor ligt in een speciaal ingericht deel van het magazijn. In die hoek, afgehangen met doeken en uitgerust met testapparatuur, worden alle occasions die binnenkomen van binnen en buiten gecontroleerd. Van Cleef: “Dat is niet alleen een kwestie van muziek aan en luisteren, maar dat gaat veel verder. Functiegenerator erop, kasten nameten en waar nodig speakers uit de kasten halen om te checken of ze technisch en optisch in goede staat zijn. Als bij ons in de showroom een speaker staat, dan weet je dat ‘ie helemaal gecontroleerd is en perfect in orde is. We staan er internationaal ook echt bekend om dat onze spullen allemaal fatsoenlijk getest zijn.” Naast het reguliere personeel is er ook nog een vaste freelancer die voor Soundsale op hun reparatieafdeling de nodige reparaties verricht voor klanten. Leo Vranken: “Niet om daar geld mee te verdienen, maar puur als service

naar onze klanten toe.” Volgens Bram van Cleef zijn dit soort zaken precies de dingen die Soundsale onderscheiden van veel andere partijen die – veelal via internet – handelen in tweedehands apparatuur. “Alles wat je hier ziet is van ons en kunnen wij vanuit voorraad leveren. Veel brokers adverteren op internet met spullen die niet eens van hen zijn, die ze nooit gezien hebben en die ze ook nooit in handen zullen krijgen. Dan kun je nooit de kwaliteit controleren.”

#### INRUILEN EN LEASEN

Het past allemaal bij de service die Soundsale haar klanten wil bieden en juist die service vormt de rode draad binnen het bedrijf. Nog een voorbeeld daarvan is het feit dat klanten ook spullen kunnen inruilen als ze bij Soundsale iets komen kopen: “Veel klanten geven aan dat erg fijn te vinden”, benadrukt Van Cleef. “Ze hoeven dan niet alles zelf los te gaan verkopen aan verschillende partijen. Dat zijn dingen waar ze zich helemaal niet mee bezig willen houden. Nu zijn ze in één keer van alle zorgen af en kunnen ze door.” Nog iets waar veel klanten blij mee zijn bij Soundsale is de mogelijkheid om spullen te leasen. “Dat kan hier namelijk ook”, geeft Van Cleef aan. “vrijwel Bijna alle zakelijke klanten komen in aanmerking, door de lage rentes is dit een zeer interessante mogelijkheid. Voor veel partijen is het echt rendabeler om te leasen dan steeds apparatuur te moeten inhuren, daarbij aan het eind van de rit is het ook hun eigendom.”

