



Overname en doorstart toneeltechnische bedrijven

Twee jaar geleden, op 11 juni 2007, werd tijdens een drukbezochte VPT-bijeenkomst teruggekeken op een van de grootste operaties in de geschiedenis van de Nederlandse theatertechniek: de mechanisering en automatisering van alle hijsinstallaties. De hoofdsponsors waren Roden Staal, Stakebrand en Trekwerk. Wie toen voorspeld had dat twee van die drie failliet zouden gaan, zou voor gek zijn verklaard. Toch is dat gebeurd. Uit Roden Staal is het nieuwe bedrijf DTS² ontstaan. En Stakebrand is nu een zusterbedrijf van... Trekwerk. Wat betekent dit voor de klanten? Hoe staat het met de garantie? Worden de restpunten nog afgehandeld? Hoe staat het met de service van de besturing? Gerbrand Borgdorff sprak met de nieuwe eigenaars.

Roden Staal was het eerste bedrijf dat failliet ging. Dat had misschien minder te maken met de theaterafdeling dan met de afdeling scheepsbouw, feit blijft dat begin juni faillissement moest worden aangevraagd. Gelukkig kon de theaterafdeling snel een doorstart maken. Het nieuwe DTS² is - gesteund door de Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij (NOM) en de Rabobank - opgericht door de Groningse investeringsmaatschappij van Raad Investments. Het bedrijf Integron, ook eigendom van Raad, verzorgt de voorlopige huisvesting. Bijkomend voordeel is dat Integron voldoende gespecialiseerd personeel heeft om in

drukke tijden ondersteuning te bieden bij engineering, tekenwerk en installatie en onderhoud.

DTS² staat voor Dutch Theatre Systems & Services. Het is een klein bedrijf met in totaal 13 mensen, allemaal afkomstig van Roden Staal. Directeur Eeuwe Vos vertelt dat het bedrijf al direct van start kon om de lopende opdrachten van Roden Staal over te nemen. Zo is DTS² nu onder meer actief in de Stadsgehoorzaal Leiden en het Muziekcluster Enschede. Ook zal DTS² in Nederland de installatie en het onderhoud van de besturing van Unican blijven verzorgen.

Wat betekent het faillissement voor de bestaande klanten? Hoe zit het met de productaansprakelijkheid? Met updates van de besturing? Eeuwe legt uit dat alle lopende contracten met Roden Staal door het faillissement nietig zijn. Dat betekent niet dat klanten aan de heidenen zijn overgeleverd: ze kunnen gewoon terecht bij DTS². Alle gegevens, documentatie over de besturing en alle bouwtekeningen zijn meeverhuisd en DTS² kan service en onderhoud direct overnemen, althans wanneer die installaties ook al bij Roden Staal in onderhoud waren. Voor andere zal men eerst een nulmeting doen. Als de installatie in orde is wordt een keuringscertificaat afgegeven en kunnen afspraken worden gemaakt over service en onderhoud van hijsinstallatie en besturing.

Doorstart

Het faillissement van Stakebrand BV kwam niet voor iedereen als een verrassing, maar veroorzaakte toch bij veel mensen een flinke schok. Speelde Roden Staal een relatief bescheiden rol, Stakebrand heeft een veel langere geschiedenis en het bedrijf was met een referentielijst van meer dan 125 theaterprojecten markt-

leider in Nederland. Ook in België was het een belangrijke speler. Tijdens de grote automatiseringsgolf in Nederland speelde Stakebrand een hoofdrol. Toen de enorme hausse aan opdrachten in 2007 voorbij was, waren er nog wel nieuwbouwprojecten maar was er toch een enorme vermindering van de activiteiten. Het succes in België kon het wegvallen van omzet in de thuismarkt niet goedmaken. Ruim een jaar geleden moest Stakebrand al een aanbod accepteren van een van haar belangrijkste leveranciers. Dit bedrijf nam de helft van de aandelen over om een dreigend faillissement af te wenden. Toen echter de financiële crisis voelbaar werd, besloot men zich weer terug te trekken en dreigde Stakebrand opnieuw om te vallen. Ditmaal kwamen er geen nieuwe investeerders en werd een faillissement onafwendbaar. Reind Brackman, eigenaar van Pjotter BV, besloot een poging te doen het failliete bedrijf over te nemen en te proberen een doorstart mogelijk te maken. Pjotter is een holdingmaatschappij waaronder ook Beo en Trekwerk vallen en daarmee is dit ook meteen een bijzondere operatie. Tenslotte gaat het niet om de overname van zomaar een veelbelovend bedrijf, maar om de belangrijkste concurrent. Je zou ook kunnen overwegen om juist niks te doen. Op de korte termijn zou dat veel extra werk in Nederland opleveren. Tenslotte moeten de klanten van Stakebrand toch ergens terecht. Reind legt uit waarom hij daar niet voor gekozen heeft. 'Bij het bedrijf zit enorm veel ervaring. Als het bedrijf stopt, ben

je die ervaring kwijt. Dat zou doodzonde zijn. Bovendien is Stakebrand bij uitstek gespecialiseerd in goede en slimme mechanische oplossingen en dat is niet direct de grootste specialisatie van Trekwerk. De kracht van Trekwerk ligt eerder in besturing en aandrijvingen, terwijl dat niet de sterkste kant is van Stakebrand. Bovendien heeft Trekwerk zelf geen staalwerkplaats. Stakebrand heeft juist een flinke fabriek met goede en moderne machines.'

Toch is het niet de bedoeling om alle activiteiten nu bij een enkele firma onder te brengen. Juist in Nederland zullen beide bedrijven gewoon naast elkaar blijven bestaan. Het nieuwe Stakebrand zal handelen onder de naam Stakebrand TWS bv en is nu feitelijk een zusterbedrijf van Trekwerk. Het ligt voor de hand dat Trekwerk gebruik zal maken van de innovatieve mechanische oplossingen van Stakebrand en natuurlijk van de grote capaciteit van de fabriek in Heeze, omgekeerd zal Trekwerk ook zeker ondersteuning bieden bij eventuele problemen met besturingssoftware. Bij de overname van Stakebrand door Pjotter BV is inbegrepen dat men problemen met de software mag oplossen en onderhoud mag plegen aan de software. De continuïteit aan service en onderhoud is in die zin gewaarborgd. Maar over de verdere ontwikkeling van de besturingssystemen Stalogic en Centurion is geen overeenstemming bereikt. Om de ontwikkeling van deze software te garanderen is de curator van Stakebrand voornemens deze onder te brengen bij een derde partij, bijvoorbeeld in een zelfstandige stichting.

Wat de bestaande klanten van Stakebrand zullen merken van de overname hangt van een aantal factoren af. De lopende contracten zijn niet meer geldig, maar er zal per klant individueel worden gekeken wat er in redelijkheid kan worden gedaan om de gevolgen en eventuele extra kosten zoveel mogelijk te beperken.

Keuzevrijheid

En wat betekent dit voor de Nederlandse theaters? Hebben zij nog wel keuzevrijheid, of is er een monopolie aan het ontstaan? Die vraag is eenvoudig te beantwoorden. Nee, een monopolie is er niet. Klanten hebben en houden altijd de mogelijkheid om te ko-

'Hoe zit het met de updates van de besturing?'

pen waar ze willen. Bovendien hebben vrijwel alle theaters kort geleden een nieuwe installatie gekocht. De meest relevante vraag voor hen is hoe de bestaande installatie up to date gehouden kan worden. Voor het antwoord daarop is het veel belangrijker of de gekochte software nog wordt onderhouden. En of het mogelijk is om de bestaande installatie aan te passen aan de huidige eisen van veiligheid en functionaliteit. Daarom is het vooral goed nieuws dat alle Nederlandse bedrijven een doorstart hebben gemaakt. Niet alleen voor de werknemers van die bedrijven, maar zeker ook voor de klanten. ◀