



EIGENZINNIG ZUSJE VAN LIVINGPROJECTS:

MOONBEARS WIL VOORAL SÁMEN WINNEN

In de vorm van het nieuwe bedrijf Moonbears worden de distributieactiviteiten van Livingprojects losgekoppeld. Het leidt tot de introductie van een eigenzinnig bedrijf, dat dingen nét even anders wil gaan doen. "We zitten er samen met de klanten in en gaan er samen mee winnen", vertelt Livingprojects-directeur Michael Sebrechts.

Als we mensen op de maan kunnen krijgen, dan moet dit ook wel lukken'. Op de burelen van Livingprojects bezigt directeur Michael Sebrechts deze uitspraak met enige regelmaat wanneer weer een uitdagend project wordt aangenomen. Toen nagedacht moest worden over een naam voor een nieuw zusterbedrijf dat zich op de distributie van entertainmenttechnologie gaat richten, was het een van de dingen die direct de revue passeerden, geven Michael Sebrechts en Alissa Hoogen-

dam (Marketing & Communicatie) aan. "Daarnaast zien we hier ook nooit beren op de weg en als die er wel zijn, dan knuffelen we ze", lacht Sebrechts. Het leidde uiteindelijk tot de naam Moonbears, waaronder vanaf september de markt verrijkt gaat worden. "Het zaadje daarvoor was al eerder geplant", legt Sebrechts uit. "Met Livingprojects zijn we natuurlijk heel actief in de projecten en een aantal jaren geleden zijn we daar de distributie van een aantal lichtmerken bij gaan doen. We hadden toen al

snel in de gaten dat het een andere business is dan de projecten en dat het eigenlijk ook meer echte focus nodig had om er grote stappen mee te kunnen maken. Toen de pandemie uitbrak is het even in de koelkast gezet, maar het plan om de distributieactiviteiten af te splitsen van Livingprojects bestond dus al even."

EXPERIENCES

Nu is het dus wel zover. Met Moonbears heeft Livingprojects een eigenzinnig zusje gekregen, dat volledig autonoom opereert. "Ik geloof er sterk in dat je moet kiezen om gekozen te worden", vertelt Sebrechts. "In 2005 werden we met Livingprojects partner van Philips, voor de ledverlichting. Later volgde Color Kinetics. In de tijd die volgde zagen we de wereld veranderen. Het gaat steeds meer om experiences en daarbij heb je ook een ander type verlichting nodig. Neem een voetbalstadion. Het is niet meer alleen een wedstrijd kijken, je krijgt een fan-experience voorgeschoteld en daar kun je techniek voor inzetten. Vanuit de projectmatige activiteiten hadden we daar heel mooie statische ledverlichting voor, maar ik vond dat we daar ook een



stukje dynamiek bij moesten pluggen. Daarvoor was de overname van Vari-Lite door Philips een mooie aangelegenheid. We hebben toen in eerste instantie gekeken waar we het zouden kwijt kunnen in onze projecten, maar je draait niet voldoende volume met dit soort spullen als je alleen in de projecten actief blijft. Daarom hebben we toen een distributieteam opgesteld binnen het bedrijf.”

SAMEN WINNEN

Nu worden de distributieactiviteiten dus ondergebracht in het nieuwe bedrijf Moonbears. Met complete focus op die activiteiten. Volledig los van Livingprojects en compleet met service center, verkoopafdeling en alles wat er verder bij komt kijken. Uiteraard is vooraf goed nagedacht over hoe Moonbears vorm moest gaan krijgen. “In alle sessies

kwam naar voren dat we dingen anders moesten gaan doen dan de gevestigde orde”, legt Sebrechts uit. “We zijn inmiddels heel bedreven in het schrijven van businessplannen op één A4-tje en dat hebben we ook nu weer opgepakt. Wat is het doel? Om in de komende jaren een heel serieuze speler te zijn in de distributie van entertainmentverlichting. Dat doen we onder andere door een sterk merk te bouwen. En dat begint bij een merknaam die een verhaal vertelt. Maar per se zonder het woord ‘licht’. We kozen bewust voor de naam ‘Moonbears’ en zien onszelf als partner in creatieve technologie, juist zodat we in de toekomst ook andere technologieën aan het distributiepakket kunnen toevoegen.” Ook over de kernwaarden is vooraf stevig nagedacht. “We willen het echt op een heel eigen manier gaan doen”, legt Alissa Hoogendam uit. “Een beetje rebels. Eigenzinnig, maar wel met absoluut vakmanschap. Daarmee willen we impact maken voor de klant, zodat we er allebei wat mee winnen. We willen samenwerken, zonder de traditionele klant-leverancierrelatie. Vandaar ook onze kernbelofte: (w)in it together. We zitten er samen in en gaan er samen mee winnen.” ➤



Deltec Gaffer Tape Pro

Profiteer nu van **50% korting** op onze toppers!

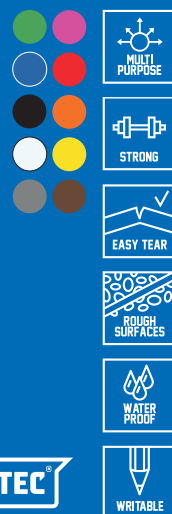
De allerbeste eigenschap van onze Deltec tape
zie je pas wanneer je hem verwijdt.

Geen lijmresten. Nooit!

- De absolute topper voor de entertainmentbranche en audiovisuele markt
- Verkrijgbaar in diverse kleuren en maten
- Direct uit voorraad leverbaar! Vandaag besteld, morgen geleverd

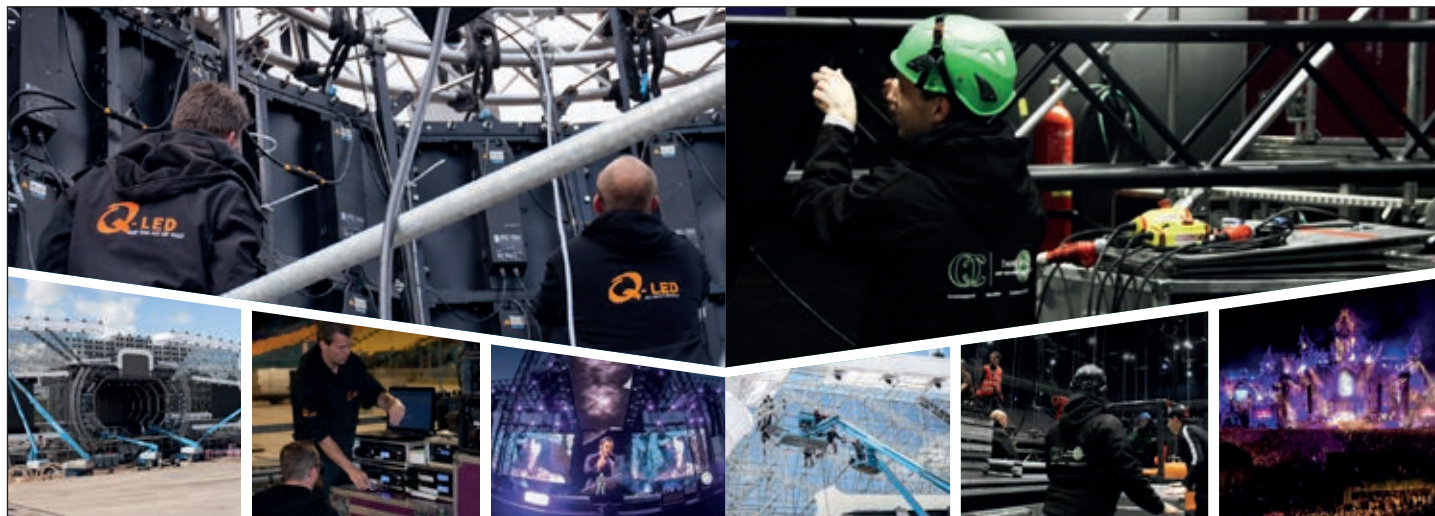
WILTEC

Bestel eenvoudig en snel of scan de QRcode
www.wiltec.nl · 0413 24 44 44



- 50%	BIJ >20 DOZEN
- 40%	BIJ 10 - 19 DOZEN
- 30%	BIJ 2 - 9 DOZEN
- 20%	BIJ 1 DOOS

Zet- en drukfouten voorbehouden, actie loopt t/m 31 oktober 2022, niet geldig i.c.m. andere acties en kortingen.



055 - 534 0666
SALES@QLED-BV.NL
WWW.Q-LED.COM

055 - 534 1100
INFO@QC-EVENTGROUP.NL
WWW.QC-EVENTGROUP.NL



HIGH-END SERVICE FOR LARGE VIDEO DISPLAY SOLUTIONS

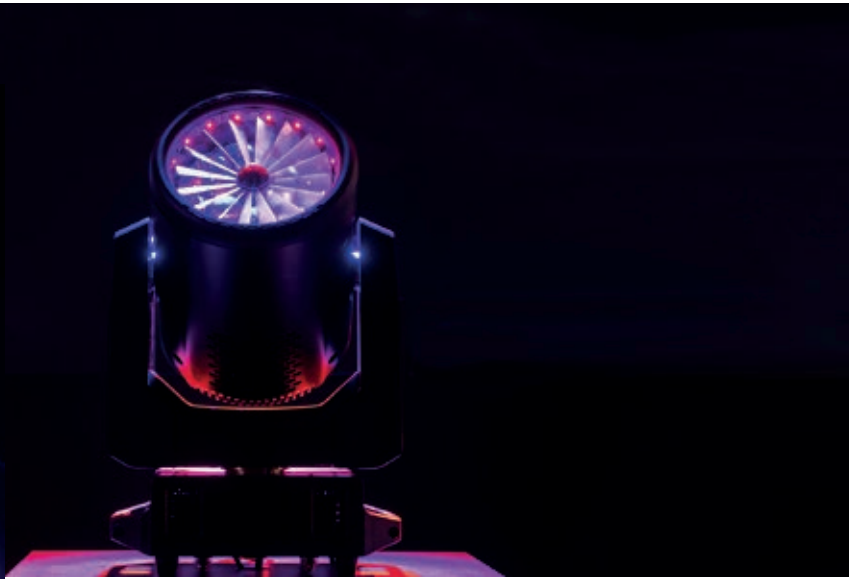
PRE-PRODUCTION BUILD LEARN SUPPORT PROGRAMMING

Q-LED, opgericht in 2010, is een bedrijf dat zich richt op het leveren van hoogwaardige diensten met betrekking tot de inzet van grote videodisplay-oplossingen.

YOUR SUCCESS IS OUR BUSINESS

CREWSUPPORT TECHNICAL SUPPORT EDUCATION

Het ondersteuningspunt voor iedere productie:
Crewsupport, School & Opleiding en Technische producties
voor Concerten, Theaters, TV studio's, Festivals & Evenementen.



BOETIEK

Moonbears staat compleet op eigen benen, met nieuwe mensen. “We streven daarbij een hoog niveau na en hebben er in de vorm van o.a. Vari-Lite en Strand ook al mooie merken voor aan boord”, vertelt Sebrechts. “We hebben de ambitie om het merkenportfolio uit te bouwen tot zo’n tien à twaalf merken. Niet meer dan dat. We willen echt mooie merken binden, waarmee we samen de komende jaren groei kunnen doormaken en waar we dan héél veel knowhow van in huis hebben. We willen ons daarmee meer positioneren als een boetiek dan als een supermarkt. Dat is de zienswijze waar we sterk in geloven.”

KLANTEN

Op het moment wordt druk gesproken met andere merken waar Moonbears een partnership mee wil aangaan, maar al teveel kan Sebrechts daar nu nog niet over zeggen. “Wat ik wel kan zeggen is dat we op dat vlak snel willen gaan uitbreiden”, geeft hij aan. Daarnaast doet Moonbears ook meer dan het bieden van spullen alleen. “Service en onderhoud bijvoorbeeld, maar we bieden ook financiële producten aan. Dan bieden we klanten de mogelijkheid om verlichting in abonnementsvorm af te nemen. Zo kunnen ze toch stappen zetten, zonder in één klap een groot bedrag te moeten investeren. Op die manier proberen we met onze

klanten mee te denken.” Die klanten zijn partijen die uiteindelijk ook weer hun klanten faciliteren. “Ondernemers met veel ondernemerschap, die passen het best bij Moonbears”, vertelt Alissa Hoogendam. “De ondernemende berenkuffelaar, noemen we ze hier. Mensen met lef, die denken in mogelijkheden in plaats van obstakels. Die klanten hebben de projecten waar wij goed bij kunnen helpen. Het liefst niet te alledaags ook, we houden wel van de ingewikkelde puzzels.” ◀

Meer informatie: www.moonbears.eu