



GLENN ROGGEMAN (CEO AED GROUP)

AV-BANKIER

Dat het niet slecht met je hoeft af te lopen als je op zestienjarige leeftijd met school besluit te stoppen, heeft Glenn Roggeman (CEO van de AED group) al lang en breed bewezen. De vriendelijke Vlaming, die zich overigens meer Europeaan voelt, staat aan het hoofd van negentien bedrijven, heeft onlangs een franchise AED-vestiging geopend in Dubai en wil met zijn vorig jaar aangekochte AED Studios - een complex van zestien studio's tussen Brussel en Antwerpen - de hemel verder bestormen. In het geval van Roggeman moet het raar lopen, wil dat niet lukken.

Twaalf jaar was Glenn Roggeman, Mechelaar van geboorte, toen hij als DJ zijn eerste voorzichtige stappen zette in de AV-wereld. "Ik dacht toen al snel te kunnen inschatten dat je als DJ niet veel geld zou kunnen verdienen, omdat je nou eenmaal maar één klus tegelijk kan draaien. Dat is nogal een verkeerde inschatting gebleken." Niet dat Roggeman spijt heeft van de keuze. Als vijftienjarige besloot bij namelijk een verhuurbedrijfje te gaan beginnen, door discobars te verhuren aan andere DJ's en bedrijven. "Amateuristisch uiteraard, maar ik kon op die leeftijd al wel geluid neerzetten voor 3.000 à 4.000 bezoekers. Dat ging goed. Het ging zelfs zo ver dat ik als zestienjarige mijn eerste vrachtwagen kocht - gereden zonder rijbewijs - en de eerste grotere klussen ging doen."

ONDERSTEUNEN

De verhuurondersteuning die Roggeman begon, was feitelijk de start van AED Rent. "Met de verhuur de verkoop ondersteunen, dat was de ideologie", legt hij uit. "Iemand wil een luidspreker kopen. Koop die dan bij ons, want wij kunnen u ook ondersteunen vanuit de verhuur...Rental Support. Die gedachte kwam ook voort uit een stukje idealisme. Ik zag dan een DJ die met twee speakers stond te werken, dat gaf een onaangenaam geluid. Je had 4, 6 of misschien wel 8 speakers nodig op de grotere fuiven, maar die had zo'n DJ niet. Die wilde ik dan gaan ondersteunen." Ondersteunen in plaats van concurreren, het is nog altijd de leidraad binnen de bedrijven van Roggeman. "Ik ben nooit graag de concurrentie aangegaan en werk liever samen. Dat is voor veel mensen moeilijk te begrijpen. De meeste bedrijven willen de klussen rechtstreeks en pikken een klant graag af. Dat is de reden

waarom ik in 2003 ook gestopt ben om rechtstreeks producties te draaien. We doen alleen nog maar verhuur naar andere verhuurbedrijven. Er zijn veel kopieën van ons bedrijf, maar er is er niet één die zo rechtlijnig is en alléén dit doet."

RENDEMENT

Roggeman begon vroeger met alleen geluid, maar binnen een jaar behoorde ook licht tot de middelen van zijn bedrijf. Zijn eerste aankoop op dat gebied waren driehonderd Par 64's, zulke aantallen waren destijds nog ongehoord op de Belgische markt. "Door de jaren heen ging de evolutie steeds verder", legt Roggeman uit. "Rigging, video...feitelijk willen wij de internationale bank zijn op het gebied van AV-materiaal. Bedrijven zouden bijvoorbeeld maar een beperkt aantal speakers zelf moeten kopen, zodat ze een goed rendement hebben. De rest kunnen ze dan bij ons huren of leasen. Want als je teveel koopt, wat alle bedrijven doen, dan hebben ze er achteraf geen werk voor en gaan ze de prijs drukken. Dat is een vicieuze cirkel in ons vak en op die manier krijg je cashflowproblemen. Daarom heb ik al snel gezien dat je beter samen aan iets kunt werken, zoals in de financiële sector, dan tegen elkaar. Er zit heel veel kennis en kunde in ons wereldje, maar wellicht wat minder financiële onderbouwing. Ze hebben liever de luidspreker zelf, dan dat ze het in hun kaskrediet of in wentelkredietvorm gaan gebruiken."

AV-BANKIER

Het is een filosofie die Roggeman nog steeds heel vaak moet uitleggen. "Ik denk zelfs dat maar 1% van de bedrijven die filosofie echt goed begrijpt", vertelt hij. "De rest denkt rijk te worden door



een krachtige tool hoeft niet ingewikkeld te zijn

RENTMAN.NL

totaaloplossing voor efficiënt en overzichtelijk beheer van verhuur en AV-producties



Specialist op het gebied van bewegingstechnologie voor de evenementenbranche



The Voice of Holland

NEO EVENT ENGINEERING

Contactweg 22 - 1014 BH Amsterdam - T 0031 (0) 20 48 88 226

WWW.NEOAMSTERDAM.COM



veel AV-materiaal te kopen, maar je wordt er juist arm van. Aan het eind van je carrière heb je dan een magazijn vol oude spullen en geen cashflow meer. Investeer in de juiste aantallen, investeer in nieuwe technologieën en blijf dat doen! Als morgen kleine line-arrays in trek zijn, zorg dan dat je er genoeg van hebt. Zijn het over zes maanden juist grote line-arrays; zelfde verhaal. De ideale vorm is dus een flexibel krediet. Niet in geld, maar in toestellen. Dat is onbestaand in het wereldje, maar bij ons kan het wel. Wij doen het en het heet flexlease.” Roggeman ziet AED als een AV-bankier, die andere bedrijven kan helpen bij hun exploitatie. “Als je AED perfect begrijpt en gebruikt, dan ben je als bedrijf in balans en in operationele zaken ver voor op de rest. Gebruik je ons als ‘een’ verhuurbedrijf of ‘een’ verkoopbedrijf, dan mis je kansen om je bedrijf te optimaliseren. We zijn namelijk niet één van de zoveel bedrijven.”

KONIJNEN

Glenn Roggeman houdt ervan om dingen beter te maken. Met de aankoop van de AED Studios is dat al net zo: “Ik wilde dat dit complex in Europese handen bleef. Natuurlijk waren er mensen die zich afvroegen waarom we de stap gezet hebben, maar we staan er ook om bekend dat we elk jaar wel een paar konijnen uit onze hoge hoed toveren. Ik ben hier ingestapt met een duidelijk idee van wat entertainment in zijn brede vorm betekent. Natuurlijk, zestien tv-studio’s op één plek in een landje als België, waar het televisielandschap in een dalende lijn zit, dat roept vragen op. Als het alleen voor tv-jobs geweest zou zijn, dan wat het een slechte zet geweest. Maar we doen veel meer. Pre-producties van musicals, bedrijfsevenementen, introducties en film. We gaan hier topfilms binnenhalen. Laatst hebben we hier de film ‘Grace of Monaco’ opgenomen, dan praat je over een budget van meer dan 30 miljoen Euro. Bovendien zitten we achter ‘box office’ films aan, met budgetten van 100 tot 200 miljoen dollar. Nog nooit gedaan in de Benelux, maar dat willen we hierheen halen.” Ook de pre-productie van internationale tours gebeurt al op het complex. “Daarom hebben we hier ook een helikopterhaven”, legt Roggeman uit. “In 35 minuten vlieg je vanaf hier naar Amsterdam, Londen kost je nog geen anderhalf uur. Bovendien hebben we hier hotelfaciliteiten, appartementen,

dansstudio’s, kantoren, fitnessruimten...alles op één plek. Als we het niet hadden gedaan, dan was dit een woongebied geworden en was de entertainmentindustrie verarmd.”

RATIONEEL

Roggeman staat te boek als een rationele ondernemer. Zelf noemt hij zich vooral ook een zeer direct man. “Daardoor ben ik op het eerste moment misschien niet altijd direct geliefd. Wit is bij mij wit en zwart is zwart. Ik ben moeilijk van mijn ideeën af te brengen, tenzij mensen met onderbouwde feiten komen. Ik kan er ook heel slecht tegen als mensen met ‘ja maar’-excuses komen. Ik ben slecht in human resources, maar heel goed in rationeel denken en handelen. Daardoor ben ik niet de meest populaire man, maar wel de man die ons vak heeft veranderd. Niet alleen qua werkwijze en kwaliteit, maar ook qua prijsstelling. Onze prijslijst is wereldwijd namelijk dé referentie voor andere partijen.”

GELUK EN ONGELUK

Met afgunst van andere partijen heeft AED volgens Roggeman nauwelijks nog te maken: “Ik denk dat we die fase voorbij zijn. Vandaag de dag begint men te begrijpen dat we niet het traditionele verhuurbedrijf zijn, maar meer de bankier. Misschien is de verhuur over tien jaar wel ‘nul’, omdat de mensen meer leasing willen hebben. Ik duw het bedrijf niet in de richting van waar ik zelf wil zijn, maar juist in de richting waar de markt ons nodig heeft. Dat is uniek. Ik predik niet ‘verhuren’ of ‘verkoop’, maar ik predik de optimalisatie van balans. Waar kan ik bedrijven helpen? Een bedrijf dat goed nadenkt, pakt de communicatiestroom naar ons toe goed op. We zijn er om bedrijven te helpen optimaliseren, niet meer en niet minder.” Op de vraag of Roggeman wel eens plannen heeft die mislukken, reageert hij nuchter: “Ongeluk overkomt je, geluk trek je aan. Dat is een realiteit. Als je wordt aangereden bij het oversteken, dan kan ik je officieel mededelen dat je niet goed hebt uitgekeken. Steek je veilig over, heb je dan geluk gehad of heb je gewoon goed uitgekeken? Zo is het met een bedrijf ook. Ik heb negentien bedrijven en ze zijn alle negentien succesvol. Als je ‘the name of the game’ snapt, dan is het nog gemakkelijk ook.” De negentien bedrijven van Roggeman zijn overigens niet allemaal in de entertainment-

FABER

AUDIOVISUALS

WWW.FABERAV.NL

(+31)(0)518 - 40 16 29

Creator of live experiences

Global marketing symposium

AMSTERDAM




OakSoft
RENTAL SOFTWARE


Versie 4

OAKSOFT RENTAL SOFTWARE

De meest complete ERP oplossing voor de verhuurbranche, materiaalbeheer, relatiebeheer personeel- wagenplanning, abonnementen, verkoopmodule, inhuurmanager, service/onderhoud routelijsten, eigen financiële administratie, HRM, koppeling KvK, postcode database, verlof- en urenregistratie, reparaties, multi-valuta, barcode en Rfid, manco- en schade afhandeling, calisheets, personeel informatie centre, offertes, facturatie, documentenbeheer en meer...

 www.oaksoft.eu | sales@oaksoft.eu | t: +31 (0)13 - 20.32.333



industrie actief. Staal, painting, helikopters...het komt allemaal voorbij in het portfolio van de Vlaming: "Technologie is mijn grote passie en dat zie je wel in veel bedrijven terug. Neem de helikopters bijvoorbeeld. Het is ongelooflijk om zoiets op de grond te zien staan en het recht omhoog de lucht in te zien gaan. Een machtig gezicht! Zulke dingen vind ik echt fascinerend. Het leren vliegen in een helikopter is ook meteen het aller moeilijkste dat ik ooit in mijn leven gedaan heb, maar het is echt de moeite waard geweest."

LEERCURVE

Wie denkt dat Roggeman geen tijd heeft voor andere zaken dan werk alleen, vergist zich. "Ik heb gewoon een vrouw en drie kinderen, waar ik ook tijd mee doorbrenge. Tot een jaar of drie geleden werkte ik zo'n honderd uur in de week, maar ik heb mezelf opgelegd daar een betere balans in te vinden. Nu werk ik binnen de AED group nog veertig uur en daarbuiten nog vijftien uur voor de andere bedrijven. Die overgang is best moeilijk geweest. Sommige mensen zullen me een control freak noemen, of iemand die dingen in ieder geval graag ziet gebeuren op de manier die hij voor ogen heeft. Ik heb moeten leren om dingen aan andere mensen over te laten. Maar goed, het leven is ook gewoon een leercurve. De dag waarop je zegt dat je niet meer bij kunt leren, dat is de dag waarop je klaar bent om te sterven. Als je wilt leren is het leven boeiend, dus dat moet je tot je laatste zucht zien vol te houden."

VOLDOENING

Roggeman zelf leert nog steeds graag bij en haalt nog altijd veel voldoening uit het werk. "Bijvoorbeeld wanneer we een bedrijf kunnen helpen dat moeilijkheden heeft zijn doelen te realiseren. Zo'n bedrijf helpen optimaliseren en die ommekeer zien ontstaan. Dan help je namelijk niet alleen dat bedrijf, maar feitelijk ook elke werknemer ervan. Dat vind ik ongelooflijk mooi." Roggeman droomt er nog altijd van om nog meer te kunnen helpen bij het verdere professionaliseren van het vak. "Maar ook dat ik een toekomst kan bieden aan de technici van de toekomst. Ook de nieuwe generatie moet straks vooruit kunnen in een mooie branche." Roggeman wil zich daarbij overigens zeker niet afschilderen als een idealist: "Ik ben een bankier, maar geen bankier die het vak naar de botten helpt. Ik ben juist een bankier die bouwt.

Zonder bank kun je geen nieuwe spullen kopen, dus die bankier heb je nodig. Ik ben een bankier die je helpt om je bedrijf uit te bouwen, maar geen bankier die geld als grootste drijfveer heeft. Maar natuurlijk, ik ben ook een bedrijf en we moeten wel winst maken."

UFO

Met de aankoop van de AED Studios kan Roggeman voor een positieve boost zorgen voor de filmindustrie. Veel positieve feedback heeft hij er niet voor mogen ontvangen, geeft hij aan: "Positieve feedback hoor je überhaupt niet snel. Mensen zijn rare wezens. Je hebt ook het dierenRIJK en het mensDOM. Dat zijn niet mijn woorden overigens, kijk maar gewoon in de Dikke van Dale. Als een UFO op een marktplein landt, dan gaat 90% van de mensen op de loop. Acht mensen roepen dat de UFO weg of kapot moet, één iemand wacht af en één iemand gaat erheen met de vraag 'wat kunnen we samen doen?'. Dat is AED: een UFO die al 29 jaar rondvliegt in ons vak. Veel mensen hebben er onbegrip voor, want 97% van de verhuurbedrijven kent ons nog niet goed. Een deel ervan is wel klant, maar gebruikt ons nog niet optimaal. Daar laten ze kansen mee liggen. Is dat spijtig voor ons? Nee, want we stijgen snel genoeg. Maar voor hen is het wel spijtig. Kijk, we zijn geen verkoopbedrijf, geen verhuurbedrijf en geen leasebedrijf. We zijn een totaaloplossing en het is aan onze klanten om te vertellen hoe ze de assets het best in handen kunnen hebben."

TRANSPLANTATIE

Wanneer Roggeman gevraagd wordt welk gevoel overheerst als hij nu rondkijkt op het terrein van de AED Studios, wijst hij met een lach op de medische helikopter die buiten staat opgesteld: "De gedachte die nu overheerst is dat ik binnen nu en een uur met een medisch transplantatieteam ga opstijgen om organen in te vliegen voor een transplantatie. Dat is nou écht waar ik trots van kan worden, omdat je daarmee mensen helpt om te overleven. Natuurlijk ben ik ook trots op mijn bedrijf. Vooral ook op het feit dat ik geholpen heb het vak te professionaliseren, maar ook de properheid, orde, netheid en het respect voor het materiaal... dat zijn de basiswaarden van AED en dat hebben we in het vak ingestampt. AED heeft het vak echt veranderd én gaat het vak nog verder veranderen." ■