



ROB EVERS OVER RUIM VIER DECENNIA ROLIGHT:

"VAN HANDEL WIST IK LETTERLIJK NIKS"

Toen Rob Evers meer dan veertig jaar geleden begon met ondernemen wist hij daar letterlijk niks van af. Toch staat hij vier decennia later nog altijd aan het hoofd van zijn bedrijf Rolight, een meer dan gevestigde naam in de wereld van theatertechniek. We spraken hem over de sleutelmomenten in de geschiedenis van het bedrijf, de steile leercurve, de weg van vallen en opstaan en waar hij het liefst mee bezig is; productontwikkeling voor het eigen merk Admiral Staging: "Laat mij maar knutselen in mijn kamertje."

Voor iemand die naar eigen zeggen 'geen mensenmens is', blijkt Rob Evers toch een bijzonder prettige gesprekspartner. Na meer dan veertig jaar in het wereldje is er ook genoeg om te vertellen natuurlijk. Dat het gerenommeerde bedrijf Rolight feitelijk ontstaan is vanuit zijn hobbymatige optredens als bandparodist met de illustere naam *Rob Raapsteel* bijvoorbeeld, maar ook over het feit dat hij begon met ondernemen zonder er ook maar iets van af te weten. Toeval bestaat niet in het vocabulair van Evers, maar in de afgelopen veertig jaar waren er wel onverwachte momenten die er uiteindelijk toe hebben geleid dat Rolight het bedrijf is dat het nu is.

DROOGIJS

Toen Rob Evers als jongeling (aangestoken door mensen als André van Duin) optrad als bandparodist Rob Raapsteel was zijn repertoire na een tijdje aan vernieuwing toe. Evers had al snel een tweede act in gedachten, waarbij hij vloerlevel nodig zou hebben. Als bandparodist werd hij echter nog weleens last minute gebeld om te komen optreden. "Dat kon eerder prima, maar met een act waarbij je vloerlevel nodig hebt, is dat onmogelijk. Ik kon niet op het allerlaatste moment nog even droogijs bestellen", vertelt hij veertig jaar later. Evers (toen een jaar of 23) besloot een droogijs-depot te beginnen, nadat hij (op geheel eigen wijze) marktonderzoek had gedaan:



Rob Evers

“Ik belde letterlijk bij twee discotheken aan om te vragen of ze belang hadden bij droogijs. Toen ze ja zeiden dacht ik succes te hebben, maar dat bleek toch lastiger dan gedacht. Ik kocht mijn eerste droogijs in, maar zag dat met tien procent per dag smelten. Bovendien bleek de ene discotheek maar om de twee weken wat nodig te hebben en wilde de ander uiteindelijk maar de helft. Daar kwam ik niet mee uit.”

Een vriend van Evers kwam toevallig langs de Bloedbank, zag daar dezelfde witte tempex boxen staan en verwittigde Evers daarvan. “Ik ben naar de bloedbank gegaan en kreeg uitgelegd dat ze droogijs gebruikten om een alcoholbad te koelen. Ik vroeg of ik hen voortaan het droogijs mocht leveren en dat mocht uiteindelijk: elke maandag vijftig kilo. Dat deed ik dan voor ik ging werken en vormde mijn break-even punt. De act is er nooit van gekomen, maar uiteindelijk ontstond bij mij zo wel het idee dat ik beter met handel kon proberen mijn geld te verdienen dan met gekke bekken trekken.”

THEATER

Thuis in huize Evers waren ze minder enthousiast. Zelf allemaal actief in het



Rosa Spier Huis

onderwijs zagen ze daar ook voor Rob een (meer zekere) toekomst weggelegd. Evers besloot anders en breidde zijn pakket een tijdje uit met vuurwerkeffecten en special effects. “Maar die bommen en granaten, dat was niks voor mij”, vertelt hij. “Ik kwam vooral in discotheken en daar maakte het echt niet uit wat je leverde, als het maar niks kostte. Verschrikkelijk vond ik dat.” Toevallig kwam hij op enig moment in een theater terecht en daar vroegen ze of hij een profielspot kon leveren die onder de brug door zou kunnen. “Ik ben op zoek gegaan en offereerde een spot waarvan ik dacht dat het bij hen paste. Toen hij tóch niet onder de brug door bleek te passen, reageerde ik met de opmerking ‘dat de spot toch in ieder geval

Mooi

Op de vraag wat het werk zo mooi maakt, is Rob Evers duidelijk: dat komt door het type klant waarvoor gewerkt wordt. “Met de mensen in theaters kun je afspraken maken. En loopt het een keer anders, dan los je het samen op. Die wisselwerking tussen klanten en Rolight vind ik heel prettig en past ook bij ons. Als we iets beloven, dan doen we het ook. En als iets toch niet kan, dan denken ze ook in de theaters oplossingsgericht en altijd met het eindresultaat in het achterhoofd: om acht uur moet de voorstelling draaien. Echt een hele fijne manier van werken.”



niet te duur was’. Het antwoord luidde dat het voor hen niet uitmaakte hoe duur ‘ie was, hij moest gewoon passen. Dat was het soort klanten dat ik zocht. Mensen die naar kwaliteit en gebruiksgemak kijken... het was voor mij de trigger om het in de theaters te gaan zoeken. Er was daar budget én ze wilden kwaliteit. Dat is absoluut een sleutelmoment geweest.”

ONDERNEMEN

De uitdaging bestond voor Evers uit het feit dat hij nog nooit in een theater was geweest, maar juist die onbevangenheid

Streamlined design
whilst maintaining
uncompromised sound.



VEXO SERIES

Powerful sound for your venue.

The VEXO series are compact high performance 2-way loudspeakers and come in 3 different (active or passive) models, each of them have a different size and performance to meet the requirements of every possible application.

Inspired by sound | Visit audac.eu/vexo to find out more



Het zelfgebouwde vloerlevelapparaat

hielp hem. "Ik vond alles mooi en interessant en dat vonden de theatermensen leuk. Daarom wilden ze me ook wel uitleggen wat ze nou eigenlijk allemaal deden in die theaters. Daarna moest ik gaan bedenken wat ik daar dan nog zou kunnen verkopen", vertelt hij. Op de vraag of het een spannende stap was, reageert Evers: "Nou, spannend...ik wist er gewoon helemaal niks van af. Op een gegeven moment maakte ik een eigen vloerlevelapparaat en dat ging ik aanbieden. Mijn uren rekende ik niet eens, ik had immers vrije tijd genoeg, maar toen ik aangaf dat het apparaat 650 gulden kostte, kreeg ik de vraag of dat bruto of netto was. Ik had geen idee waar ze het over hadden. Op dat niveau zat ik dus, ik wist letterlijk niks. Op de eerste beurs waar ik kwam ging ik met mijn zelfgemaakte foldertje bij de concurrent langs om te vragen of mijn prijsstelling volgens hen een beetje in orde was. Het heeft echt jaren geduurd om te leren wat er allemaal bij komt kijken als je gaat ondernemen."

NORMAAL

Toen Evers jaren geleden zijn eerste medewerker in dienst nam, moest hij leren om dingen

uit handen te geven. "Toen er door de jaren heen meer personeel kwam, heb ik ook geleerd dat je het beste uit mensen moet zien te halen, ik wist alleen niet hoe. Ik deed er lang over om er achter te komen dat het goed is om af en toe zeggen dat het zo goed is wat ze gedaan hebben. Dat werkt een stuk beter dan iemand bij zijn stropdas pakken, want dat was letterlijk wat ik in het begin deed", vertelt hij. "Natuurlijk werkt dat averechts, maar dat snapte ik toen nog niet. Ik bedoelde het goed, wilde het beste voor Rolight, maar wist ook op het menselijke vlak gewoon van niks." Toch heeft zijn mentaliteit hem gebracht waar Rolight nu staat. Al ging het niet altijd goed in de communicatie met zijn personeel, voor klanten stond de deur altijd open. "Ons gevoel is denk ik vooral van 'doe maar normaal'...dat vind ik belangrijk. Iedereen is welkom bij ons en iedereen mag ons vragen stellen. We willen natuurlijk graag verkopen, maar ook als je besluit iets niet bij Rolight te kopen, dan ben je morgen gewoon weer van harte welkom."

ADMIRAL STAGING

Een derde belangrijk moment in de historie van Rolight is het ontstaan van het eigen merk Admiral Staging, naar aanleiding van deelname aan de Theatervakbeurs. "We deden in die periode al twee dingen: projectmatige verkoop en verkopen als importeur van een aantal toonaangevende merken", legt Evers uit. "We moesten op een inschrijving een meatrack offeren in een andere maat dan we beschikbaar hadden. Voor eigen gebruik heb ik toen twee zijwanden gemaakt uit plaatstaal, waarbij ik de lengtekoker kon variëren. In de hoogte had ik bovendien veel gaatjes laten ponsen, waar je een gaffeltje in kon hangen om de ophanghoogte in te stellen. Ik bestelde vijftig van die wanden en kon dus vijftientwintig meatrekken maken, waarmee ik wel even vooruit dacht te kunnen." Dat liep echter even anders. Rolight had een stand op de Theater- vakbeurs, had een paar vierkante meter vloer over en besloot er dan maar zo'n meatrack neer te zetten, zodat bezoekers er naar konden kijken. Evers: "Dat ding



prolight+sound

26.–29. 4. 2022
Frankfurt am Main

NEW:
Theatre +
Light Stage

Welcome home! The Global Entertainment Technology Show

Your first trade fair for the
event industry this year.
prolight-sound.com

[info@netherlands.
messefrankfurt.com](mailto:info@netherlands.messefrankfurt.com)
Tel.
+31 70 262 9071

messe frankfurt

Er is eindelijk licht (en geluid) aan het einde van de tunnel



NICHIBAN

SAFETY FIRST

Professionele microfoon desinfectie



De Li.LAC Disinfecter desinfecteert microfoons, bodypacks, headsets en lavelier in slecht 5 a 10 minuten 99.9%. Dit gebeurt via UV-C in een geheel veilige robuuste 19" touring-proof behuizing. De LiLAC laat na gebruik geen sporen achter op de materialen en capsule van de microfoon.

De Li.LAC Disinfecter is getest op de werking door o.a. het Groningse University Medical Center op de effectiviteit. Al deze testresultaten zijn te bekijken op de website.

* o.a Covid19-virussen worden geëlimineerd

info@lilacbenelux.nl
www.lilacbenelux.nl

Li.LAC
MICROPHONE DISINFECTOR
BENELUX

Knibbelweg 85F
2761JC Zevenhuizen
0180 328 175



Rob Evers met
verkoop leider
Robin Eijlders

viel op bij de theatermensen. Ze werden nieuwsgierig en vroegen of het te koop was. Tja....nou ja....doe maar dan. Een stagiair heeft er vervolgens de naam Admiral Staging bij bedacht. Daar zit verder niks achter, behalve het feit dat het met A begint. Dat was in die tijd belangrijk in de Gouden Gids." Dit was dus het toevallige begin van Admiral Staging. Dat eigen merk omvat inmiddels een breed pakket aan producten met één gemeenschappelijk factor: ze maken het werk voor theatermensen makkelijker en lossen problemen op. Een pakket dat inmiddels al in meer dan dertig landen wordt verkocht.

HOK

Rob Evers is zelf het allerliefste bezig met productontwikkeling voor Admiral Staging. Nadenken over problemen en probleempjes in de theaterwereld en dan bedenken hoe dat makkelijker kan. "Toen mijn voormalig compagnon Robert Winters bij Rolight kwam, had ik het wat dat betreft perfect voor elkaar. Hij deed de personeelszaken en stuurde de verkoop aan en ik hield me boven in mijn hok bezig

met productontwikkeling. Robert was in managen veel beter dan ik. Uiteindelijk heeft die ideale situatie helaas maar een half jaar geduurd (Winters nam om gezondheidsredenen afscheid, red.), maar toen zat ik echt precies op mijn plek. Ik ben niet zo'n mensen-mens, zet mij maar lekker in mijn ontwikkelhok."

MAKKELIJKER

In dat hok bedenkt Evers dingen waarover mensen zich regelmatig verwonderen. "Zelf verwonder ik me dáár dan over. Dus vooral over het feit dat ik niet snap dat iemand anders het nog niet eerder bedacht heeft", lacht hij. "Het enige wat ik doe is nadenken over hoe dingen makkelijker kunnen." Als voorbeeld noemt hij het vloerstatief dat hij bedacht heeft. De reguliere vloerstatieven functioneerden prima, maar opstapelen ging er niet mee lukken. Je kreeg één grote berg. "Ik dacht toen: waarom doe je het niet zoals bij het stapelen van stoelen? Aan het ronde buisje van het vloerstatief heb ik toen vier schuine pootjes gemaakt en daarmee kon je ze keurig over elkaar

Corona

"Het is een gekke tijd, maar eigenlijk is het bij ons helemaal niet zo slecht geweest", vertelt Evers over het 'corona tijdperk'. "Toen de crisis begon zeiden theaters: 'wij gaan nu dicht, dus komen jullie maar binnen'. Onze projectenafdeling heeft het gewoon heel druk gehad. Toen we twee jaar geleden gingen budgetteren hielden we er rekening mee dik in de min te gaan. Dat is gelukkig een hele foute inschatting gebleken. Het gaat Rolight uitstekend."

plaatsen. Bovendien maakte ik ze toevallig ook nog zo dat ze aan een truss gekoppeld kunnen worden, gewoon voor het geval dat iemand dat zou willen. Nou, binnen een jaar hadden een stuk of zeven partijen dat statief al gekopieerd. Omdat het zo simpel was had ik het helaas niet gepatenteerd, maar zo eenvoudig kan een goed idee blijkbaar zijn."

LEKKER GEVOEL

Na ruim vier decennia Rolight heeft Evers geen idee hoe lang hij nog doorgaat. Een leven zonder het bedrijf zou lastig zijn, zo denkt hij: "Ik zou morgen met pensioen kunnen gaan, maar in de praktijk zou dat volgens mij betekenen dat ik me dood zou vervelen. Bovendien heb ik het naar mijn zin, ook omdat ik weer op de plek zit waar ik wil zijn. Met het vertrek van Robert Winters kregen we tweeënhalve jaar geleden een flinke knauw, maar in de tijd die volgde ben ik ontzettend geholpen door bijvoorbeeld onze verkoop leider Robin Eijlders. Samen met Ellen Dijk (salesmanager Admiral Staging, red.) en boekhouder Harry Walgemoet vormen zij nu een soort managementlaag onder mij. Voor mij is dat helemaal goed, want ik kan weer lekker knutselen. Robin doet de verkoop, Ellen is veel beter met mensen dan ik en Harry let op de centen. Ik ben er echt heel blij mee. Ik bemoei me er nog wel mee en wordt ook geïnformeerd, maar nog heel even en dan ben ik weer écht op de plek waar ik wil zijn: productontwikkeling. Daar zitten we heel dichtbij en dat is toch wel een heel lekker gevoel hoor." <