



**NORTH
EUROPEAN
POPCENTRE**

Groningen, Klaas Brouwer, 1987

A. DE PRODUCTEN.

De cijfers verwijzen naar de accommodaties waar vanuit deze worden geleverd (zie verderop). Producten & diensten met hoofdletters zullen worden geleverd door BV.NEP zélf; de overige door (verhuur van ruimte aan) en/of in samenwerking met anderen. Het aantal en het soort bedrijven in accommodatie 1 is afhankelijk van omvang van de "showroom". Cursussen voor professionals en die in aaneengesloten periodes vinden plaats in accommodatie 2; het cursusaanbod voor amateurs en die in niet-aaneengesloten of korte periodes in accommodatie 1.

accommodatie	activiteiten
1	EXPLOITATIE OEFENRUIMTEN, inclusief opslag van apparatuur van bands
1	adviezen, informatie en ondersteuning
1	management-/bemiddelingsbureau
1	concertorganisatie
1	horecavoorziening met podium
1	opnamestudio demo's
2	opnamestudio cd's
1&2	CURSUSSEN: <ul style="list-style-type: none">- muzikale vorming- GELUID & TECHNIEK- visuele vormgeving- grafische vormgeving
2	PROJECTEN/EXPERIMENTEN
1	verhuur PA-systemen en geluidsapparatuur
1	verhuur lichtinstallaties en decor
1	Cd kopiëerbedrijf
1	dtp en drukkerij
1	timmerwerkplaats voor flightcases & boxen
1	elektronika-werkplaats: reparatie en onderhoud
1	SHOWROOM en VERKOOP "EN GROS" van INSTRUMENTEN & APPARATUUR.

B. DE SECTOR IN ALGEMENE TERMEN.

Popmuziek is "big business", kapitaalsintensief en "hi-tech". Bij productie en reproductie zijn alleen al in Nederland honderdduizenden betrokken. De markt van apparatuur en instrumenten is in handen van enkele multinationals. Verhuur en verkoop geschiedt door kleine detaillisten en mensen die van hun hobby een "beroep" hebben gemaakt. Bepaalde diensten zijn grotendeels in de not-for-profit sector beland. De bulk van de omzetten moet komen uit "onzichtbare" amateur- en semiprofessionele bands en muzikanten. Beheersing van de "markt der grote jongens" betekent ook beheersing van de markt der amateurs/semi-professionals ("keeping up with the Jones's"). Er zijn weinig scholingsfaciliteiten en mogelijkheden tot het uitwisselen van technische/muzikale ervaringen en kennis. Creatieve mogelijkheden der techniek gaan voorbij aan het gros der potentiële afnemers en detaillisten.

Groei van de amateursector wordt onder andere belemmerd door geringe mogelijkheden om op te treden. Dat houdt onder meer verband met onbekenheid met belastingregelingen, met amateuristische promotie en werving en de overige "papierwinkel" en organisatorische (= niet muzikale) werkzaamheden. Popmuziek was in het verleden een aangelegenheid van jongeren; het wordt echter steeds meer "algemeen goed". Het is een groei-markt, ook over de nationale grenzen heen.

C. AFNEMERS EN AFZETMARKTEN.

Het aanbod richt zich in hoofdzaak op de producenten van de popmuziek zelf (zowel amateurs als professionals) en op leveranciers van diensten en producten om die muziekproducten te kunnen (re)produceren. Daarnaast levert het bedrijvencomplex diensten aan diegenen die ondersteuningsfuncties verrichten (zoals managers, concertorganisatoren), alsmede aan hen die een rol spelen bij vernieuwing in de popmuziek en verspreiding van kennis en technologische vaardigheden (bijvoorbeeld muziekschooldocenten en conservatoria). De afzet van een aantal producten en diensten zal gebonden zijn aan een beperkt geografisch gebied (bijvoorbeeld de verhuur van oefenruimten is beperkt tot bands in Noord Nederland; advies en informatie tot Nederland); andere kennen een groter geografisch afzetgebied, maar beperken zich tot specifieke marktsegmenten.

Geografische indeling:

1. Noord Nederland
2. Nederland ten noorden van de grote rivieren
3. het noord-westen van Duitsland
4. Denemarken, en eventueel de rest van Scandinavië.

Marktsegmenten:

- a) detaillisten en grossiers van apparatuur en instrumenten
- b) amateur- en semiprofessionele muzikanten en bands
- c) professionele muzikanten en bands
- d) technici, managers en ander "band-ondersteunend" personeel
- e) "verspreiders/ innovatoren".

Een tweetal aspecten zijn van strategische betekenis en moeten meteen vanaf de start onderdeel zijn van het aanbod:

- 1) showroom/demonstratie van apparatuur en verkoop "en gros" en
- 2) de verhuur van oefenruimten.

Deze twee dragen zowel de aankoop/verbouw/exploitatie van accommodatie 1 als de levensvatbaarheid en de groeikansen van de BV.

D. DE CONCURRENTIE.

Door de bank genomen gaat het om "zwakke of non-concurrenten": non profit organisaties en kleine bedrijven. Bovendien kunnen samenwerkingsverbanden worden opgezet met potentiële concurrenten waar beide partijen de vruchten van plukken. Muziekwinkels zijn in de praktijk geen concurrenten, omdat door NEP b.v. niet direct aan individuele muzikanten wordt verkocht. De bedrijven die ruimte huren in het "bedrijvencentrum" hebben ook nu concurrenten; zij nemen echter op hen een belangrijke, zo niet beslissende, voorsprong. Dat is ook het aantrekkelijke van huren bij de BV NEP. De werkelijke concurrenten zijn de overige producenten van apparatuur en instrumenten. Een belangrijk wapen in de strijd is dat de BV de eerste is met concrete samenwerkingsverbanden met andere (profit en non-profit) organisaties en komt met een breed aanbod van samenhangende diensten en producten. Alleen al publicitair ben je hen daarmee een straatlengte voor en maak je het hen onmogelijk met dezelfde partners in zee te gaan.

E. BEDRIJFSOPZET.

E1. BEDRIJFSVORM.

De belangrijkste (zo niet de enige) aandeelhouder van de B.V. wordt de fabrikant van apparatuur en instrumenten). De BV NEP beheert de beide accommodaties en levert van daaruit ook zelf een aantal producten (zie het overzicht op pagina 1). Toekomstige werknemers zouden ook aandeelhouder kunnen zijn; bijvoorbeeld door een deel van het salaris afhankelijk te maken van de bedrijfswinst en omzetting daarvan in aandelen.

E.2. PARTICIPANTEN.

- * oprichter + 4 medewerkers: werknemers en wellicht kleine aandeelhouders;
- * fabrikant/importeurs instrumenten en apparatuur: grootaandeelhouder en belangrijkste gebruiker
- * exploitant studio 1 (huurder)
- * exploitant studio 2 (huurder)
- * verhuurbedrijf PA & licht (huurder)
- * horeca-onderneming (huurder/pachter)
- * andere bedrijven (huurders)

E.3. SAMENWERKINGSPARTNERS.

- * provinciale koepels popcollectieven noorden des lands (huurder van kantoorruimte en leverancier van de diensten advies, informatie, organisatie)
- * muziekscholen en instellingen voor kunstzinnige vorming (nationaal en internationaal) om een deel van het cursusaanbod mede te realiseren
- * huurders van het pand: promotieactiviteiten, het gezamenlijk ondernemen van activiteiten voor klanten, het doorsluizen van klanten; productafstemming en -vernieuwing

E.4. PERSONEEL.

Taken binnen het bedrijf kunnen georganiseerd worden rond de volgende indeling.

1. techniek, apparatuur en instrumenten
2. cursussen, experimenten, projecten
3. adviezen, informatie, ondersteuning en andere immateriële diensten
4. accommodatie-beheer en -verhuur en andere beheerfuncties
5. coördinatie van activiteiten van participanten en huurders, productvernieuwing en externe contacten

E.5. ACCOMMODATIES.

Accommodatie 1:

- in een middelgrote plaats, goed bereikbaar voor vrachtauto's, personenauto's, goed openbaar vervoer, ruime parkeergelegenheid.
- een bestaand pand, dat qua indeling niet ingrijpend hoeft te worden aangepast.
- gemeentelijk eigendom, vooralsnog geen bestemming, staat al tijden leeg.
- in de directe omgeving voldoende ruimte voor uitbreiding.
- kosten: aanschaf of erfpacht van de grond; aanschaf opstallen tegen 'afbraakprijzen", renovatie en aanpassing van het pand aan de toekomstige gebruikers;
- eerste bouwschetsen zijn gemaakt; zie bijlagen.

Akkommodatie 2:

- is een dorpje op zichzelf in een bosrijke en rustige omgeving; modern en luxueus;
- 75 slaapgelegenheden verdeeld over één- en twee persoonskamers in kleine vrijstaande wooneenheden; centrale eetgelegenheden met moderne keukenvoorzieningen; recreatieruimte, vrijstaande activiteitenzalen waarvan één met regiekamer; bedrijfswoningen;
- eigendom van de staat; huidige gebruiker gaat er binnen afzienbare tijd uit; er is nog geen nieuwe bestemming. In de omgeving voldoende ruimte voor uitbreidingen, goed bereikbaar.
- kosten: huur of koop van het gehele complex + weinig ingrijpende verbouw van activiteitenzaal tot professionele studio. Voor de overige functies is het complex nu al geschikt.

E.6. GELD.

De belangrijkste verschaffer van het kapitaal voor de accommodaties zal de fabrikant van apparatuur & instrumenten moeten zijn; de grootste aandeelhouder van de BV NEP. De fabrikant is tevens de grootste gebruiker van accommodatie 1 en dus ook de belangrijkste drager van de exploitatielasten.

De overige exploitatielasten (waaronder de doorberekende hypotheek- en verbouwkosten) worden gedekt door delen van het pand permanent en/of voor bepaalde activiteiten aan anderen (bands, organisaties en bedrijven) te verhuren of te verpachten (de horecavoorziening met podium).

De eventuele aankoop van accommodatie 2 moet worden gefinancierd uit commerciële leningen van bank of leningen van de hoofdaandeelhouder en hoofdgebruiker van accommodatie 1. Indien het complex kan worden gehuurd moeten de huur en de exploitatie worden verrekend in de pensionprijs.

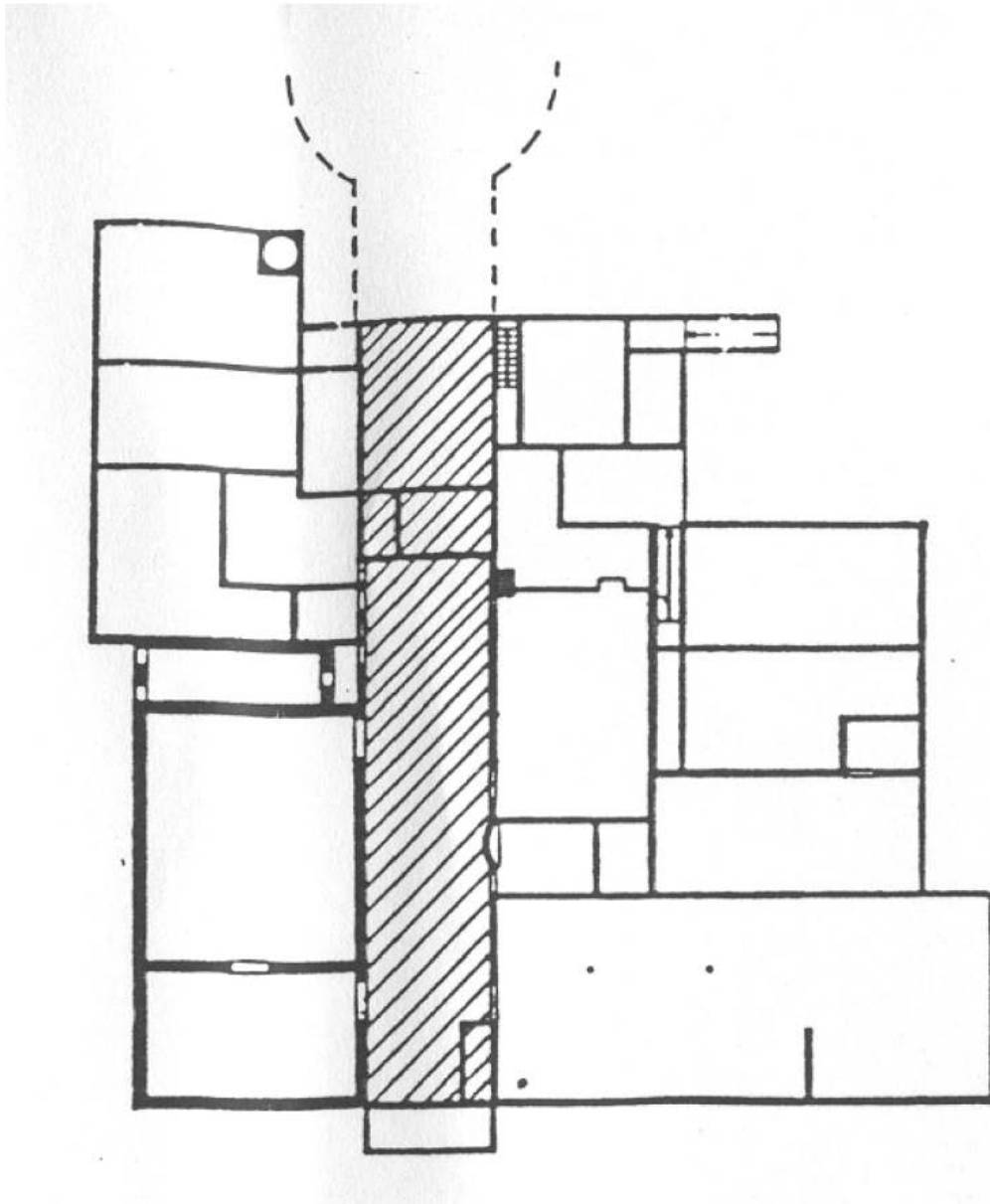
Om nationale en internationale subsidies voor cursussen, projecten en experimenten uit de not-for-profit sectoren (amateuristische kunstbeoefening, kunstzinnige vorming, kunsten en cultuur, internationale culturele programma's etc.) te kunnen "doorsluizen" naar de BV, participanten en huurders wordt gedacht aan de oprichting van een stichting naast de BV.

BIJLAGE 1: SCHETSEN ACCOMMODATIE 1

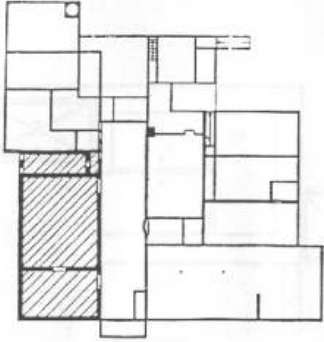
schetsen zijn van Architectenbureau Bas, Dijksman, Los en Van der Zee, (BDLZ) Den Haag

Voormalig gemeentelijk slachthuis te Assen:

Het gebouw bestaat uit twee gedeelten die aan weerszijden liggen van een hoge en lange ruimte (vroeger hangruimte voor geslacht vee). Deze centrale hal kan functioneren als overdekte straat, waaraan alle overige gebouwfuncties zijn gekoppeld. Deze binnenstraat kan aan de achterkant van het gebouw worden verlengd d.m.v een 'spaceframe'. Dit kan doorlopen in de open lucht en eindigen bij een klein amfitheater.



Voormalige koelruimtes worden oefenruimtes, studio en opslag

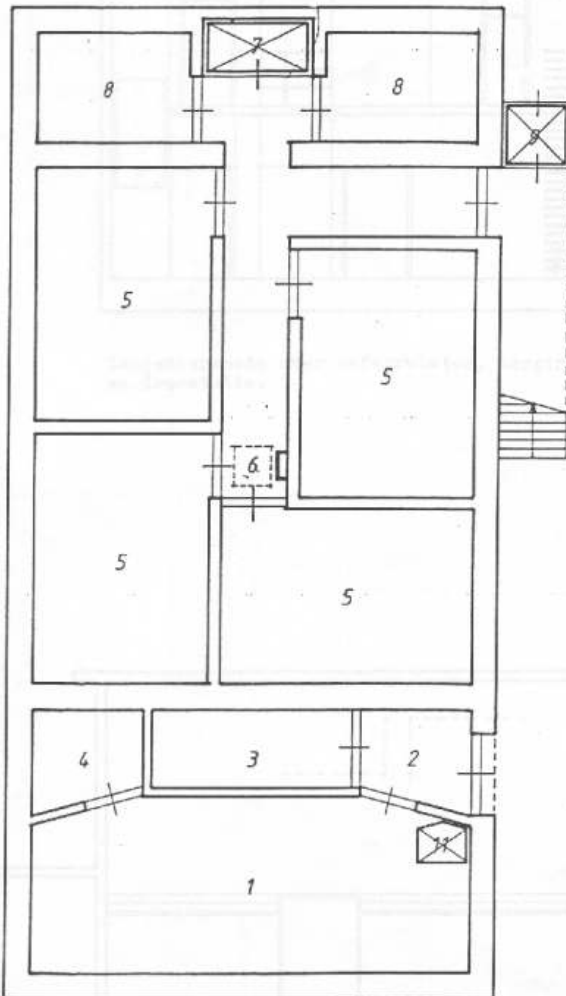


Begane grond:

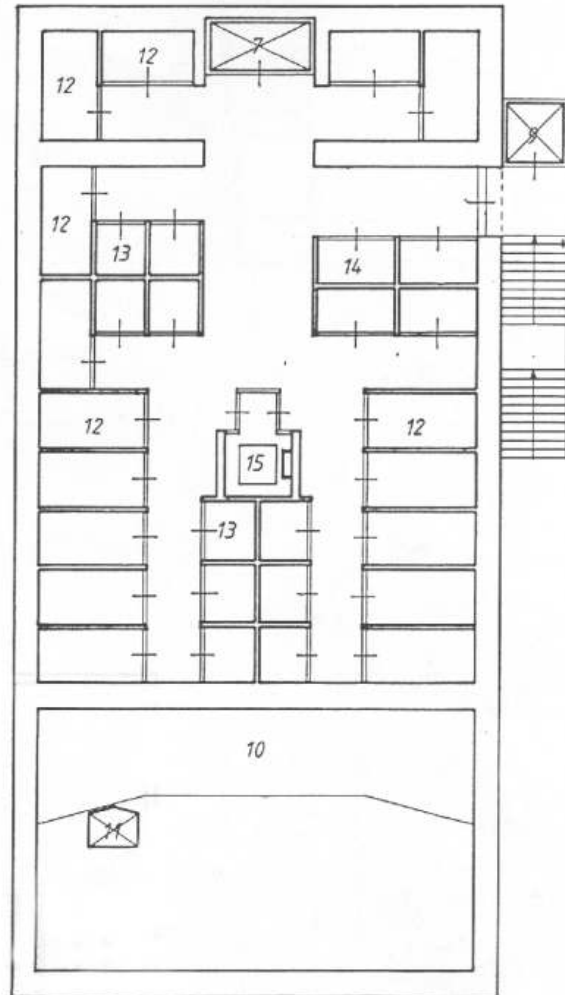
1. Studio 38 m²
2. Sluis
3. Controlekamer 9 m²
4. Drumkamer 5 m²
5. Oefenruimte 23 m²
6. Vluchtroute
7. Lift
8. Oefenruime 9 m² (bijv. drummers/percusionisten)
9. Tweede lift

Verdieping:

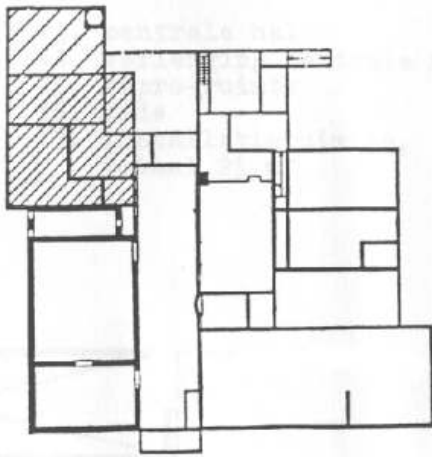
10. Bergruimte voor studioapparatuur bereikbaar via ..
11. Verrijdbaar, handbediende lift



begane grond



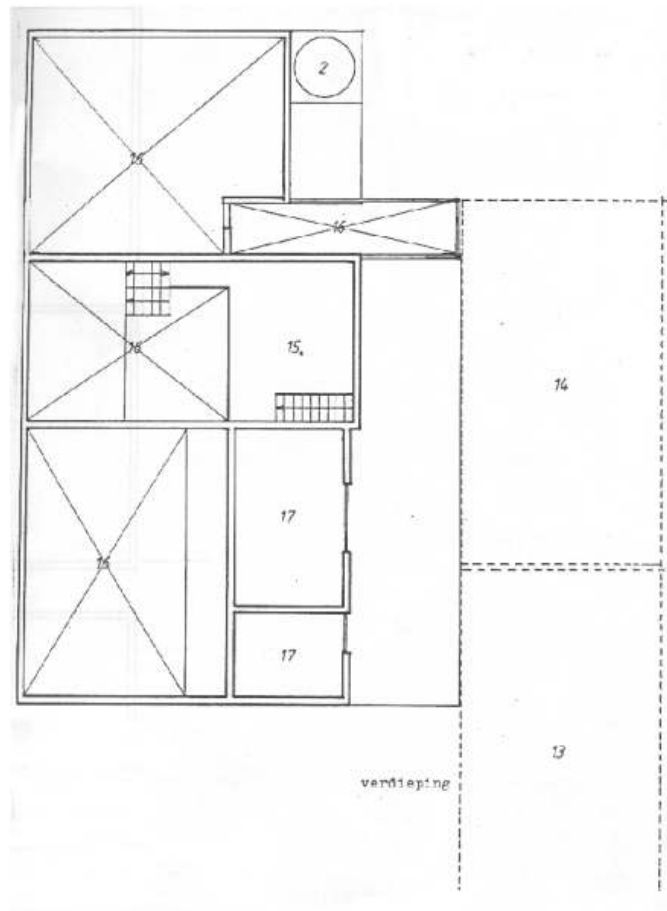
verdieping

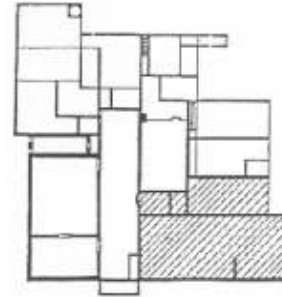


**Technische ruimten worden:
Kantoren, vergaderruimte, repro-ruimte, opslag,
toiletten en werkplaats.**

- Begane grond:
- 1. Werkplaats 45 m²
 - 2. Schoorsteen
 - 3. Berging 4 m²
 - 4. Meterkasten
 - 5. Entree
 - 6. Kantoor 1 36 m²
 - 7. Kantoor 2 30 m²
 - 8. Vergaderzaal 40 m²
 - 9. Kitchenette
 - 10. Douche
 - 11. Wc
 - 12. Ruimte beheerder 15 m²

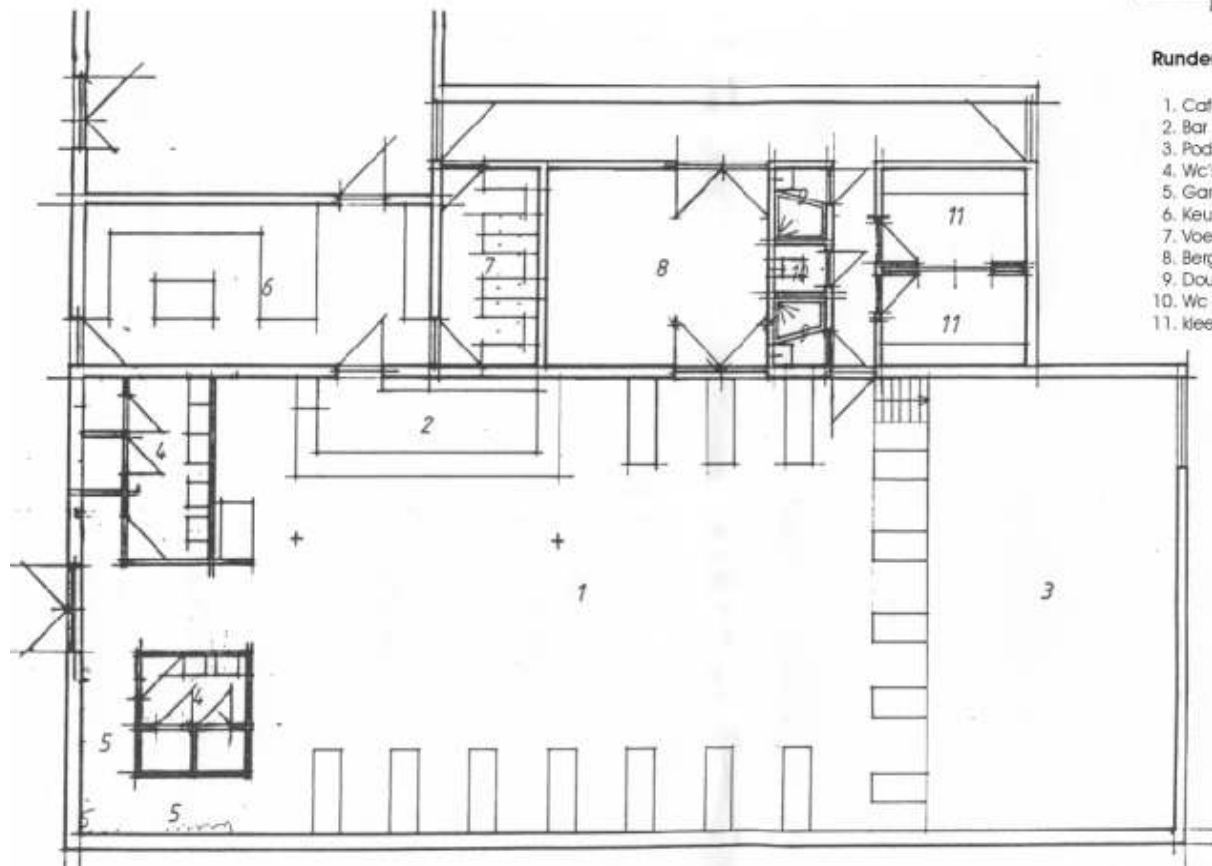
- Verdieping:
- 13. Centrale hal
 - 14. verlenging centrale hal
 - 15. Repro-ruimte
 - 16. Vide
 - 17. Installatieruimtes totaal 25 m²





Runderslachthal wordt: Cafe met podium.

1. Cafe ruimte
2. Bar
3. Podium
4. Wc's
5. Garderobe
6. Keuken
7. Voedsel- en drankberging
8. Berging tafels en stoelen
9. Douche
10. Wc artiesten
11. kleedkamer(s)



Varkensslachthal en -hokken worden:
(Film-) zaal, (foto-) atelier, doka

1. Zaal
2. Podium
3. Decors
4. Kledingkamer
5. Atelier
6. Foto-atelier
7. Wc- en doucheruimte
8. doka

