



Piet Meekel, eigenaar van Focus Showequipment en Jansen & Jansen

Piet Meekel:

Vakkennis geeft uiteindelijk de doorslag

Piet Meekel is eigenaar van Focus Showequipment en Jansen & Jansen, twee bedrijven in de top van de vaderlandse geluids- en lichttechniek. Tot de klantenkring horen artiesten als Marco Borsato, Youp van 't Hek en Golden Earring. Voor Joop van den Ende wordt techniek gedaan bij Phantom of the Opera, Miss Saigon en Les Misérables, voor Cirque du

Soleil werd het complete geluid en licht van Saltimbanque verzorgd. Wanneer Piet Meekel over zijn vak praat heeft hij het meestal niet over deze grote namen. Hij benadrukt het belang van de vakmensen die het werk doen. De simpele waarheid is, dat de beste apparatuur niets betekent zonder goeie technici.

Dertig jaar geleden begon Piet Meekel als middelbare scholier zijn eerste bandje. In de jaren zeventig werkte hij voor Nederlandse topgroepen als Ekseption, Focus en Kayak. Als freelancer en road manager ging hij de halve wereld rond en met de toenmalige apparatuur verzorgde hij concerten van The Jackson Five, Van Halen en Marlene Dietrich. Hij had nooit gedacht, dat hij anno 1998 aan het hoofd zou staan van een onderneming waar zestig mensen dag en nacht bezig zijn met licht en geluid. Focus en Jansen, zoals ze meestal kort worden genoemd, zijn sinds 1990 gehuisvest in een bedrijfspand aan de Isolatorweg in Amsterdam. Hier zijn de kantoren, magazijnen, laadperrons en technische dienst. Tot zover niets ongevoons. Maar er gebeurt hier veel meer. Musicals, dansgroepen, complete orkesten en popartiesten repeteren in een van de vele studio's. Zelfs de Rolling Stones hebben hier gerepeteerd voor hun Paradisoconcerten. Maar ook andere, zelfstandige bedrijven hebben hier

"De theaterwereld was destijds in vergelijking met popmuziek onderontwikkeld gebied"

onderdak gevonden. Er zijn managementbureaus, productiekantoren, een poppenspeelster, een opnamestudio en een opleidingsinstituut voor audio en licht. Een buitenstaander ziet misschien niet direct de samenhang, maar in de wereld van Piet Meekel hangt wel degelijk alles met alles samen. Het pand aan de Isolatorweg zou model kunnen staan voor zijn visie op de branche. Daarin draait alles om de toewijding van mensen aan hun vak. Dat is de bron waaruit nieuwe kansen en mogelijkheden ontstaan. Zo werkte hij in de jaren zeventig voor de ene bekende groep na de andere, zo vond hij in de jaren tachtig nieuwe markten in TV en theater en zo kwam in de jaren negentig zijn bedrijf in een stroomversnelling na de verhuizing naar Amsterdam. Het een vloeide uit het andere voort, maar voorspelbaar was het nooit.

Liefhebberij

Q: Hoe ben je begonnen met geluid?

Piet Meekel: "In de begintijd was je helemaal niet bezig met geluid als iets waar je je brood mee kon verdienen. Ik zat op school en muziek was puur liefhebberij. Geld kwam al helemaal niet ter sprake, zo'n groep kreeg driehonderd gulden voor een optreden, als geluidsjongen moest je bij wijze van spreken geld meebrengen voor het eten onderweg. Ook later dacht

je wel eens, wat voor 'normaal' werk moet ik straks in godsnaam gaan doen. Hoewel het zwaar werk was, zag je het niet als een echte baan. Geluidstechnicus was absoluut geen normaal beroep."

Q: Wat was je eerste belangrijke ervaring met popmuziek?

Meekel: "Mijn eerste bandje heette 'Groep Amsterdam' en het eerste grote concert was in Gorinchem samen met de Outsiders. Dat was in de tijd van de zanginstallaties met een 6-kanaals mixer-versterker en zangzuilen. Grote bands als The Who hadden een mega installatie en dat waren dan tien van die zuilen. Maar goed, wij stonden op een plein voor duizenden mensen, ik meen dat het op Koninginnedag was. Op een gegeven moment gooide Wally Tax zijn tamboerijn in het publiek en roadmanager Andre Heilbron wilde die tamboerijn terug halen. Dat liep uit op een gigantische knokpartij, de roadmanager belandde in het ziekenhuis en wij moesten hals over kop de spullen in het busje gooien en wegvluchten. Dat was dertig jaar geleden. Toen ik vorig jaar hoorde van de afscheidstour van de Outsiders heb ik direct Wally gebeld om mijn hulp aan te bieden. De ervaring van dat eerste optreden was reden genoeg om bij het laatste optreden te willen zijn. We hebben de concerten in Utrecht en Amsterdam opgenomen en hier in de studio gemixed. Die opnames worden gebruikt bij een film over Wally Tax."

Q: Hoe raakte je definitief verzeild in de geluidstechniek?

Meekel: "Ik had zelf helemaal geen technische achtergrond. Ik was gediplomeerd bloemenkweker, ik kende alle plantenziektes en Latijnse namen toen ik van de vakschool kwam. Ik had een baantje in de kwekerij van mijn vader en de weekends besteedde ik aan muziek als hobby. Toen mijn eerste groep uit elkaar ging ben ik rond 1968 terecht gekomen bij Brainbox met Kaz Lux en Jan Akkerman, een fantastische groep. Vanaf die tijd heb ik de ene act na de andere gedaan, Ekseption, Focus,

Mouth and McNeill, Kayak en later Teach In, die in 1975 het songfestival wonnen en waarmee ik vervolgens heel Europa ben rondgetourd. Na Ekseption was ik full time roadmanager geworden en ging ik mijzelf met geluidsapparatuur verhuuren. In die tijd ben ik ook in de schuur van mijn vader de eerste flightcases gaan bouwen, geïnspireerd door de flightcases die Focus in Amerika gekocht had. Daar is later Meekel Flightcases uit voortgekomen. Begin jaren zeventig werkte ik veel voor Saris uit Rotterdam, toentertijd het grootste PA-bedrijf van Nederland. Voor Saris heb ik twee

"Zonder loyale technici die iedere avond knokken om het voor elkaar te krijgen kun je het als bedrijf niet lang volhouden"

of drie keer Pinkpop gedaan, maar Saris wilde op een gegeven moment niet meer investeren en wij kregen als geluidstechnici steeds meer problemen met de bands, zij wilden echte monitors en equalizers. Ik ben toen zelf de apparatuur gaan kopen waar de bands om vroegen. Ik heb een monitorsysteem gebouwd met JBL-componenten en Crown versterkers, dat was absolute topklasse. Op een gegeven moment kon ik de in Amerika gekochte geluidsapparatuur van Focus overnemen, daarvan heb ik het rack met Crown versterkers gebruikt voor mijn eerste JBL PA. Daarmee is het eigenlijk echt begonnen. Zo'n gestapelde JBL PA bestond toen uit een of twee 4560 bassbins, midrange met bijvoorbeeld twee tien inch speakers en voor het hoog een hoorn erbovenop. Als de PA groter moest zijn, dan zette je het dubbele neer. De mengtafel was een Soundcraft 16 in 2, het effectrack bestond uit een Roland bandecho en een paar MXR equalizers en verder had je een handjevol Shure microfoons en je JBL floormonitors. Daar deed je alles mee."

Q: Toen je eenmaal een PA had, wat voor groepen ging je toen doen?

Meekel: "Met die geluidsapparatuur hebben we veel concerten gedaan van zwarte Amerikaanse acts als The Supremes, Marvin Gaye, Shirley Bassey, Kool & the Gang en in Carré zelfs twee concerten van The Jackson Five, in de tijd dat Michael Jackson nog zijn eigen neus had. Alle straten rond Carré zaten verstopt, politie te paard moest de orde handhaven en er waren waaghalzen die via het dak van Carré probeerden binnen te komen. De eisen die de bands toen stelden waren niet zo strikt als tegenwoordig, de groepen deden vaak niet eens een soundcheck. Ze kwamen een kwartier voor het optreden binnen, gingen het podium op, speelden en gingen weer weg. Ik kan me nog Barry White herinneren in de Jaap Eden Hal, daarvan hadden wij een stageplan gekregen en we hadden de hele middag gewerkt om alles netjes voor elkaar te krijgen. De show zou om acht uur beginnen, om kwart voor acht kwam de band binnen en alles bleek verkeerd te staan. Wat was het geval? Op de tekening die wij gekregen hadden was links en rechts verwisseld, dus de backline stond verkeerd, de belichting klopte niet, de microfoons moesten opnieuw geprikt worden. De promotor moest ons overhalen om alles opnieuw op te bouwen, waardoor de show uiteindelijk toch door kon gaan."

Onderontwikkeld gebied

"Toen we Kayak gingen doen ben ik echt gaan werken onder de naam Focus Showequipment."

Henk van der Lely, die ik nog kende van Ekseption, deed het licht voor Kayak vanuit Focus Lights. De crew bestond verder uit Dick Scheepbouwer voor het zaalgeluid en de technici Ron Vogel en Peter Scheunhagen. Toen ik het te druk kreeg met flightcases bouwen en de boel regelen, ben ik met live werk gestopt en zogezegd in de schuur achtergebleven. Jaren later is Henk ook gestopt als live technicus en zijn we in een pand in Halfweg getrokken met afdelingen voor geluid, licht en flight-



cases. Veel mensen van het eerste uur zijn er nu nog steeds bij. Ron Vogel doet tegenwoordig de verkoop bij Focus, Peter is bij ons hoofd technische dienst, Dick Scheepbouwer werkt als freelancer regelmatig met ons, Henk zit bij het NOB. Hij heeft jaren geleden de overstap gemaakt naar Flashlight, wij zijn daarna met nieuwe lichtmensen verder gegaan onder de naam Jansen & Jansen."

Q: In de jaren tachtig veranderde er veel in de branche, hoe ging het met Focus verder?

Meekel: "Rond 1980 kwamen er naast de rock 'n roll nieuwe mogelijkheden, de TV-studio van Joop van den Ende in Aalsmeer werd geopend, de vraag vanuit evenementen en theater nam toe. Bovendien kregen we met de opkomst van Mojo minder kans bij Nederlandse festivals en popgroepen. Dat werk ging naar Ampco en Flashlight. Wij zochten naar andere markten om onze apparatuur te verhuren. Dat de evenementen- en theatermarkt zo belangrijk zou worden kon je in die tijd echt niet voorzien. Je stak veel tijd en geld in iets waarvan je absoluut niet wist of het succes zou hebben. De theaterwereld was destijds in vergelijking met popmuziek onderontwikkeld gebied, zeker wat betreft geluidsversterking. Ook bij bedrijfs-evenementen zat niemand te wachten op techniek, daar was de kar met eten en de drank het belangrijkste. Het mooi uitlichten van een evenement en het verzorgen van kwalitatief goed geluid is iets waar pas geleidelijk vraag naar is ontstaan. Hetzelfde geldt voor de TV-markt. Toen wij begin jaren tachtig in Aalsmeer gingen werken, was dat een studio met een paar kantoor-tjes, de bloemenvelding was er net uit en de mensen uit het dorp kwamen met de handen in de zakken binnenlopen om te zien hoe de tv-shows werden opgenomen. Wij deden zaalversterking en later kwamen daar opdrachten op locatie uit zoals Nederland Muziekland van Veronica en Los Vast met Jan Rietman. Voor die producties moesten we TV-monitoren, intercomsystemen en jinglemachines kopen, dat type materiaal zetten we later weer in bij



Piet Meekel "Ik ga morgen geen kroketten verkopen als ik daar meer mee kan verdienen."

andere projecten. Wij hebben ruim honderd tv-monitoren staan in orkestbakken of backstage bij musicals en theaterproducties. Zo vloeit het een uit het andere voort. Ondertussen doen we nog steeds artiesten als Golden Earing, Lois Lane en Marco Borsato. Met Borsato hebben we afgelopen seizoen tien concerten in Ahoy' gedaan. Dat werk gaat gewoon door."

Q: Wat is voor Focus en Jansen de belangrijkste ontwikkeling geweest de laatste tien jaar?

Meekel: "De grootste verandering van de laatste tien jaar is de verhuizing in 1990 van Halfweg naar het huidige pand. Daardoor konden we activiteiten opstarten, waarvoor we in Halfweg niet genoeg ruimte hadden. In Halfweg hadden we een repetitiekelder als alternatief voor het repeteren in buurthuizen of kerkzaaltjes. Daar moest je altijd 's avonds plaats maken voor het klaverjassen of de bingo. Dus

apparatuur afbreken, trap op, trap af en de volgende ochtend weer opbouwen, kortom heel frustrerend voor mensen die hun vak serieus nemen. Daarom hebben we hier repetitieruimtes met spiegels en speciale dansvloeren ingericht, daar ging direct een musicalrepetitie van start. Al snel bleek dat het orkest ook ruimte nodig had, er zijn kleedkamers bijgebouwd, we hebben studio's geïsoleerd en zo is het in de loop der jaren steeds verder gegroeid. We hebben nu 2500 m² dansstudio en er repeteren hier theatergroepen, musicals, orkesten, popartiesten en we hebben zelfs een presentatie van het modehuis Calvin Klein gehad die in deze sfeer van flightcases en lichtapparatuur hun nieuwe collectie wilden presenteren. Al die nevenactiviteiten zie ik als een service aan onze klanten."

Verantwoordelijk

Meekel: "Maar het belangrijkste als je in dit vak wilt slagen zijn de mensen. Vakkennis geeft uiteindelijk de doorslag. Zonder loyale technici die iedere avond knokken om het voor elkaar te krijgen kun je het als bedrijf niet lang volhouden. En je moet natuurlijk goeie mensen op de technische dienst hebben en mensen die er wat van snappen op kantoor. Veel van onze mensen werken hier al heel lang en voelen zich uiterst verantwoordelijk voor hun werk of afdeling. Dat is het allerbelangrijkste. Daarnaast moeten de technici kunnen vertrouwen op de apparatuur. Ik weet zelf hoe erg het vroeger was als je met verouderde of ongeschikte spullen werkte. Technici hebben de hele show in handen, zij dragen enorme verantwoordelijkheid. Daarom kiezen wij voor topmerken als Avolite, Apogee en Sennheiser en houden we nieuwe technologie scherp in de gaten. Ik vind het niveau van de Nederlandse technici erg hoog. Wij doen veel musicals waarbij we intensief samenwerken met buitenlanders die over de hele wereld zo'n productie begeleiden. In die samenwerking blijkt de inzet en kennis van onze mensen erg goed. Vroeger waren Amerikanen en Engelsen bijna per definitie beter dan



COVERSTORY

hun Hollandse collega's, maar die tijd is echt voorbij. Daarom denk ik ook dat we als Nederlandse bedrijven in het buitenland een goeie kans van slagen hebben."

Q: Hoe concreet zijn die plannen voor buitenlandse activiteiten, ben je daar als organisatie ook al mee bezig?

Meekel: "Ik verwacht zeker dat we in de toekomst meer in het buitenland gaan doen. Mensen uit alle uithoeken van de wereld nemen contact met ons op omdat wij grote musicals doen en beschikken over bewegend licht, spe-

cial effects, geautomatiseerde mengtafels en zenderapparatuur. We hebben jarenlange ervaring met die ingewikkelde materie en we krijgen vragen uit landen als Jordanië en Rusland tot Italië, Spanje en zelfs China toe. Wil je daar iets ondernemen, dan moet je mensen ter plekke hebben met wie je zaken kunt doen, zoiets moet groeien, dat kost tijd. Je voert gesprekken, gaat een keer op bezoek, maar er zal toch eerst concreet werk moeten zijn voordat je daarin gaat investeren. Verder hebben we met projecten in Frankrijk en Rusland contacten gelegd die mogelijk werk in verre landen kun-

nen opleveren. Als het doorgaat, kunnen we daarbij materialen en technieken toepassen die wij allemaal op de plank hebben liggen, terwijl ze in dat specifieke marktgebied nog helemaal niet gebruikt worden, zoals we vroeger geluidsapparatuur van de rock 'n roll in het theater gingen verhuren. Ik ben met twee, drie landen bezig, misschien komt er volgende maand iets uit, misschien volgend jaar. Wij bereiden ons daar in ieder geval op voor door onder andere nieuwe mensen aan te nemen en de organisatie te versterken. Maar ik heb geen tienjaren plan, het enige wat ik kan doen is mij voor honderd procent inzetten. Ik doe dit werk vanwege de interesse in het vak, zo ben ik er ook mee begonnen. Ik ga morgen geen kroketten verkopen als ik daar meer mee kan verdienen. Ik wil geen bedrijf waar de sfeer hangt van een bank of fabriek. Natuurlijk moet je als organisatie af en toe een hobbel nemen. Een jaar geleden zagen we dat we onszelf zouden moeten versterken gezien de groei die we doormaken, daarom zijn we druk bezig onszelf uit te rusten voor de verwachtingen die we van de toekomst hebben. "

Jos van de Haterd

Fotografie: Miriam Philippsborn

