

WE BOUWEN EEN THEATER



Dit tiende en laatste deel gaat over de theatertechische installaties, die ook in het bouwproces merendeels als een van de laatste aan de beurt zijn. | DOOR: GERBRAND BORGDORFF |

In de afgelopen twee jaar hebben we met hulp van vele gasten de bouw van een theater gevolgd, van het eerste idee tot en met de ingebruikname. Daarbij ging het over alles wat een theater zo'n bijzonder gebouw maakt. Het is geen kantoor en niks is standaard. Daarom zijn er ook veel valkuilen en een groot aantal is aan de orde gekomen. Wat veel minder aandacht heeft gekregen zijn de bijzondere technieken die je in een theater aantreft zoals de toneelverlichting, de zaalversterking, inschuiftribunes, toneelstoffering en natuurlijk de hijsinstallatie. Om genoeg tijd te hebben voor alle technieken organiseerde de werkgroep maar liefst twee bijeenkomsten met leveranciers en gebruikers om ervaringen uit te wisselen en natuurlijk om te kijken wat er soms fout gaat en hoe je dat zou kunnen voorkomen.

De gasten

Het eerste gesprek gaat over hijsinstallaties en geluid. De leveranciers van deze installaties zijn doorgaans al aan het werk tijdens de bouw. Dat geldt niet of veel minder voor de andere installaties die doorgaans pas binnenkomen als de bouwkundig aannemer al weg is. Gasten bij het eerste gesprek zijn Wander Tabak (Odeon, Zwolle), Reinier Bruijns (TM Audio) en Han Stakebrand (Stakebrand TWS). Een week later zijn er zes gasten: Marjon Franken (Showtex Nederland), Enrico Daamen (Controllux), Erik Bruschi (Jezet Seating), Christian Borgers (Rolight) en de gebruikers Jeroen Smit

(Junushoff, Wageningen) en Martin Smid (De Harmonie, Leeuwarden).

Voorkeur voor opdrachtgever

We vragen de leveranciers van wie ze het liefst opdracht krijgen: rechtstreeks van de gemeente of via de bouwkundig aannemer. Han Stakebrand heeft sterke voorkeur voor de gemeente, zodat hij naast in plaats van onder de bouwkundig aannemer kan werken. Voordeel voor de gemeente is dat de kosten lager zijn, voor Stakebrand zelf dat hij in het bouwproces een sterkere positie inneemt. Bovendien loopt hij minder financieel risico. De bouwkundig aannemer kan tenslotte failliet gaan, de gemeente niet. Dat is des te belangrijker, omdat een leverancier van hijsinstallaties grote bedragen moet voorfinancieren. Snelle en regelmatige betalingen zijn van levensbelang. Voor de coördinatie van het werk maakt het niet uit: de bouwkundig aannemer heeft in alle gevallen een coördinatieverplichting. Bij de andere leveranciers speelt het probleem van voorfinanciering veel minder. De periode tussen inkoop en betaling is kort en het risico is dus kleiner. Iedereen geeft de voorkeur aan een rechtstreekse opdracht, maar het is geen noodzaak. Erik Bruschi: 'Voor tribunes is het goed als we een adviseur als gesprekspartner hebben. Die begrijpt beter wat hij koopt en welke parameters van belang zijn. Als de bouwkundig aannemer de opdrachtgever is, is het meestal prijsgedwongen handel. Aannemers gaan helaas zelden voor het resultaat en bijna altijd voor prijs.'

Contact met eindgebruiker

Voor alle leveranciers is goed contact met de eindgebruiker essentieel. Ook al is het vaak niet de opdrachtgever, dit is wel degene met wie je nog jaren verder moet. Het is in ieders belang dat je levert wat de eindgebruiker wil hebben. De leveranciers van licht en stoffering zouden daarom het liefst zelf als adviseur betrokken zijn, om in een vroeg stadium van de gebruiker te horen wat hij wil hebben. Dat wordt genuanceerd door verhalen over gebrekkige afstemming, zoals gordijnen die niet kunnen worden opgehangen omdat de kabelgoten en het werklicht in de weg zitten. Dat voorkom je niet door iedereen adviseur te maken van zijn eigen onderdeel, maar alleen door een ontwerp waarin alle installaties onderling goed zijn afgestemd. Martin Smid onderstreept het verschil tussen detailvragen en overkoepelende vragen. Detailvragen kun je waarschijnlijk het beste bespreken met de gebruiker, de grote lijnen moet je met de adviseur regelen. Enrico Daamen voegt daaraan toe: de eindgebruiker is lang niet altijd degene met wie je al die tijd contact hebt gehad. Het gebeurt regelmatig dat die bij de opening weer vertrekt. 'Geef mij maar een universeel verhaal van een adviseur, zodat het ook nog geldig is als de gebruiker weg is.' Jeroen Smit en Martin Smid hebben de ervaring dat de adviseur volop rekening houdt met de wensen van de gebruiker. Martin: 'De adviseur is ook een advocaat van de duivel. Hij houdt een spiegel voor



en hij weet wat er te koop is.' Wander Tabak is ook positief over het contact met de adviseur, maar heeft de ervaring dat de gemeente als opdrachtgever de gebruiker soms bewust buiten de deur houdt en ook dat de gebruiker intern soms niet goed communiceert. Er zit dan wel een vertegenwoordiger van de gebruiker aan tafel, maar die vertegenwoordigt niet de organisatie, maar zichzelf.

Nieuwe technieken

Enrico Daamen stipt samen met Christian Borgers een ander punt aan, namelijk dat nieuwe technieken zo zelden een kans krijgen bij nieuwbouw. De ontwerpen worden vaak enkele jaren voor de oplevering gemaakt en rekening houden met technieken die nog niet bestaan is dus onmogelijk. Daardoor duurt het volgens de twee veel te lang voor een nieuwe techniek als ledverlichting een kans krijgt, althans in langlopende projecten. Martin Smid is het daar maar gedeeltelijk mee eens. Het gaat bij dit soort innovatie niet altijd om complete vernieuwing, maar eerder om uitbreiding van de mogelijkheden. Het is niet alleen verandering, er komt eenvoudig wat bij. Enrico geeft toe dat er bovendien nog wel wat hobbels zitten in de techniek. Ook Wander Tabak waarschuwt ervoor te snel nieuwe technieken te introduceren. Hij wijst erop dat eventuele innovaties alleen zin hebben als de ploeg die ermee gaat werken er ook mee uit de voeten kan. De conclusie is, dat het voor langlopende projecten waarschijnlijk het beste is om uit te gaan van vertrouwde technieken en op de koop toe te nemen dat je dan de laatste innovaties mist.

Coördinatie

Een kwestie die alle leveranciers raakt is de coördinatie van het werk. Tijdens de bouw is dat doorgaans geregeld met een coördinatieovereenkomst. Dat is op zich geen garantie dat alles ook goed loopt, maar er zijn in ieder geval afspraken. Zodra de bouwkundig aannemer weg is, wordt de gebruiker de baas. Die moet dan gaan coördineren. Maar het is zeer de vraag of hij zich dat realiseert en zo ja, of hij voldoende ervaring en tijd heeft om het ook doeltreffend te doen. Alle leveranciers zijn het erover eens, dat coördinatie wel pragmatisch moet blijven. Dus niet iedereen voor lange bouwvergaderingen uitnodigen, maar zorgen voor een kort en gericht afstemmingsoverleg.

Uitvoering

De verschillende leveranciers hebben de uitvoering tegenwoordig op een vergelijkbare manier georganiseerd. De tijd dat de directeur van het bedrijf zowel verkoper als projectleider als uitvoerder was, is voorbij. Han Stakebrand is de enige in het gezelschap die deze functies ooit allemaal tegelijk zelf vulde. Inmiddels beperkt hij zich tot de verkoop en heeft ieder project een eigen projectleider en voorman. De eerste onderhoudt het contact met de klant, de tweede zorgt voor afstemming met de andere uitvoerende partijen.

Overdracht en instructie

Alle leveranciers noemen ook de overdracht aan de gebruiker als een belangrijk punt. De gebruiker krijgt dan de documentatie van het project en bij ►



**LICHT
GELUID
HIJSTECHNIEK
STOELEN
STOFFERING**

'Han Stakebrand begint het liefst als het dak nog open is'

hijsinstallaties, stoelen en audio hoort bij de overdracht ook een uitvoerige instructie. Bij het licht is dat niet altijd zo. De gebruiker is gewend om intensief met de producten te werken. Dat heeft als voordeel dat hij problemen zelf kan oplossen. Nadeel is natuurlijk dat hij ook veel kan verknoeien. Instructies zijn bij het licht vooral gericht op de regeltafel en soms op de dimmer. Afhankelijk van de klant kan die instructie zelfs meerdere dagen in beslag nemen.

Knelpunten tijdens de bouw

Han Stakebrand begint het liefst als het dak nog open is. Grote installatiedelen kunnen dan ineens met de kraan naar binnen worden gehesen. Er moet wel in het bestek geregeld worden, dat de bouwkundig aannemer daaraan mee moet werken. Mogelijke knelpunten zijn demarcatie, ruimte en logistiek. Soms is niet duidelijk wie welk staal levert en dat kan discussie en dus meerwerk opleveren. Die demarcatie moet dus vooraf goed geregeld zijn

Ruimte op de bouwplaats is een ander punt. Je hebt ruimte nodig om goed te kunnen werken en het is prettig als er plek is voor een eigen bouwkeet. Logistiek is het belangrijkste. Soms staan er steigers in de weg, soms is de bouwstroom niet goed geregeld. Zo wordt vaak onvoldoende rekening gehouden met het feit dat het toneel een tijdlang geblokkeerd is door de toneeltechniek. Ook Erik Bruschi stipt ruimtegebrek aan als mogelijk probleem. Tribunes en stoelen zijn volumineus en worden ter plaatse opgebouwd uit een grote hoeveelheid onderdelen. Daar moet wel ruimte voor zijn. Is die er alleen op het toneel, dan moet de hijsinstallatie klaar zijn. En de bouwkundig aannemer moet zeker klaar zijn, want bouwvakkers in gipsklaren die boterhammetjes gaan eten op de nieuwe stoelen is rampzalig.

Stofvrij en op slot

De audioleverancier is ook al actief tijdens de bouw, maar niet vanaf het begin.

Meestal begint hij pas als de leidingwegen al gemaakt zijn door de E-installeur. Mogelijk knelpunt is dat deze infrastructuur niet of onvoldoende aanwezig is, maar volgens Reinier Bruijns gaat dat doorgaans goed als er een adviseur bij betrokken is. Soms komt het voor dat de audio pas zo laat in het project komt, dat de plafonds al dicht zijn. Het wordt dan een stuk lastiger om kabels te trekken. De installatie van de audioapparatuur zelf heeft pas zin als de ruimtes stofvrij zijn, als de deur op slot kan en, tijdens het inregelen, als het stil is.

Zaallicht en stoffering

De leveranciers van de toneelverlichting komen aan het einde van de bouw in zicht om de dimmerkasten te plaatsen die doorgaans worden aangesloten door de E-installeur. Ook zij zien een demarcatieprobleem. De sturing van de zaalverlichting wordt meestal ondergebracht bij de E-installeur, maar koppeling tussen zaalverlichting en lichtregeltafel zorgt vaak voor geharrewar. Jeroen Smit voegt daaraan toe dat de dimmers van de zaalverlichting vaak niet zo best zijn en soms zorgen voor storing op het geluid. Problemen met de sturing van de zaalverlichting doen zich vrij algemeen voor. Het is misschien beter als dit onderdeel verhuist van het E-bestek naar de theatertechniek. Dan wordt het onderdeel van de lichtregelininstallatie en dan is de afstemming ook direct geregeld. Marjon Franken beklemtoont dat de stoffering pas moet worden opgehangen als de bouwkundig aannemer klaar is. Bouwstof is funest voor de stoffering. Voor de toneelstoffering is ook het contact met de overige leveranciers belangrijk. Wat komt waar te hangen en wat betekent dat voor de ophanging van de gordijnen? Is er iemand om de trekken te bedienen, zodat de afstopping kan worden ingehangen en afgezoomd?

Altijd minder tijd

De ervaring leert dat leveranciers van de

theatertechnische installaties het moeten doen met veel minder tijd dan de bedoeling was toen ze opdracht kregen. Wonder boven wonder slagen ze daar vrijwel altijd in. Soms is niet alles klaar, maar ze zorgen dan toch dat het theater gewoon open kan. Soms door 's nachts door te werken, soms door tijdelijk een verhuursetje neer te zetten, vaak met kunst en vliegwerk, maar vrijwel altijd met succes. Dat maakt deze groep leveranciers bijzonder en dat maakte deze laatste twee gesprekken ook geanimeerder dan vrijwel alle voorgaande en een waar genoegen om de serie mee te beëindigen.

Binnenkort is de grote opening. Het gebouw is opgeleverd, de aannemer loopt nog wat restpunten na en zelf zijn we af en toe toch nog even de weg kwijt, maar het begint al te wennen. De eerste proefvoorstellingen waren een succes en het publiek is enthousiast, zo enthousiast dat de abonnementen voor het nieuwe seizoen al bijna uitverkocht zijn. We zijn er klaar voor. ◀

De serie *We bouwen een theater* is geschreven op basis van rondetafelgesprekken binnen de Werkgroep Theatergebouwen van de VPT. De leden van de werkgroep:

- **Gerbrand Borgdorff**, theateradviseur (theateradvies bv)
- **Martin Haars**, hoofd facilitaire organisatie, projectleider interne verbouwingen (Het Muziektheater)
- **Martien van Goor**, architect (Greiner Van Goor Huijten Architecten)
- **Rolf Hauser**, hoofd decoratelier (Muziektheater)
- **Jacqueline van der Horst**, theateradviseur (BBN Adviseurs)
- **Niek Janssen**, adviseur (DHV)
- **Koen Koch**, theateradviseur (pbjtheateradviseurs)
- **Cees Mulder**, akoestisch consultant (Kahle Acoustics)
- **Paul van Oort**, cultureel manager (Culturele Zaken)
- **Maarten van de Vlerk**, projectmanager (BMC groep)
- **Henrica van den Berg**, coördinator (Vereniging voor Podiumtechnologie)