

De feestwinkel van het NOB

23.3.71

Onafzienbare meters meubilair, waaronder een Biedermeier en een Empire? Een rozig romige taart, om een langbenige dame in te verstoppem die als verrassing uit het fondant te voorschijn springt? De toren van Pisa? Koningin Beatrix? De laatste weliswaar van bordkarton... Maar toch, de rekwisietenafdeling van het Nederlands Omroepproductie Bedrijf (NOB) heeft het allemaal. Sinds kort kunnen ook particuliere gebruik maken van dit wonderkabinet, dat met zijn 600 duizend tellende attributen tot de grootste rekwisietencentra van Europa behoort.

Een bonte verzameling artikelen uit de periode 1860-1960 is op de rekwisietenafdeling (7000 vierkante meter) bijeengebracht. Het aanbod varieert van oude kasten, kolenkachels, po's, lampetkannen, koektrommels, hutkoffers, biechtstoelen, klokken, tandartsboren, oude televisie- en radiotoestellen, telefoons, serviesgoed in diverse stijlen tot de bok en het paard van de gymzaal toes. Het is net een ongepoetst museum, alleen de bordjes met uitleg over stijlen en jaartallen ontbreken. Ook spullen van latere datum zijn hier te vinden, maar die zijn geringer in aantal.

„De definitie van rekwisieten luidt”, zo legt unit-chef Wim van Rossum (46) uit, „benodigheden voor allerlei voorwerpen die bij een toneelvoorstelling nodig zijn, zonder tot decoratie of garderobe te behoren.” (Hij heeft de Van Dale er op nageslagen). In zijn eigen woorden, mooier: „Het is een toevoeging om te komen tot een juist beeld: een acteur zonder tekst.”

Vroeger leverde men uitsluitend aan omroepen en theaters. Een Brabants tafereel met veel boerenbont, een Jordaanse huiskamer uit 1900, een deftige opkamer, al naar gelang het script voorschreef werden de rekwisieten uit de schatkamer van het NOB te voorschijn gehaald. In een van de opslagruimtes staat het altaartje waar Jeroen Krabbé van Oranje voor knielde. Ook filmproduktie maatschappijen maken van oudsher gebruik van de rekwisietenafdeling. Recentelijk heeft Joop van de Ende voor *Les Misérables* nog zaken gedaan met het decorcentrum.

Als in een steenkoolmijn rijden karretjes, met zorgvuldig in polyester verpakte en soms nog net even voor gebruik geboende rekwisieten, via een helling naar boven. Vandaar gaan ze of naar de studio's of naar buiten. Begin jaren vijftig werden de eerste spulletjes binnengebracht. De heer Jonker — de naam is nog steeds



De rekwisietenafdeling van het Nederlands Omroepproductie Bedrijf telt zo'n zeshonderdduizend attributen.

FOTO WIM RUIGROK-de Volkskrant

een begrip — maakte een begin met de collectie.

Als een bepaald meubelstuk nodig was voor een televisieproductie liep hij de woningen af van mensen in de straat, en tuurde naar binnen. Zag hij iets van zijn gading dan vroeg hij beleefd het te mogen gebruiken. Graag stonden mensen hun meubilair af aan de televisie. Later werden rommelmarkten en veilingen afgeschuimd, schenkingen van omroepen en bejaardentehuizen maakten het decorcentrum tot een prestigieus museum en een beetje een rareitencabinet.

Zojuist zijn twee skeletten teruggekeerd, stevig vastgeketend, opdat ze niet uit elkaar zouden rammelen tijdens het vervoer. Ze zijn voorzien van een nummer, zodat ze keurig hun oude plaatsje — ergens in de buurt van de opgezette dieren — weer kunnen innemen. Wachtend op het volgende uitstapje. Tegenwoordig is hun „optreden” niet beperkt tot theaterpodia en studio's.

„Sinds kort mogen we aan particuliere bedrijven verhuren”, vertelt Wim van Rossum. Particulieren — daaronder worden televisieproductiebedrijfjes verstaan — bedrijfsverenigingen, reclame-bureaus en grote organisaties.

Het is noodzakelijk te lonken naar derden, want ook hier ver-

oorzaakt McKinsey met zijn adviezen paniek. Weliswaar is het decorcentrum (waaronder dus ook de rekwisieten vallen) al enige tijd zelfstandig, het advies van McKinsey luidde dat de afdeling rekwisieten wel afgestoten kon worden, omdat ze eerder verliesdan winstgevend was. Maar deze afdeling geeft zich niet zonder meer gewonnen.

Door het binnenhalen van meer opdrachten, door een betere publiciteitscampagne en efficiëntere werkverdeling hoopt men het hoofd boven water te kunnen houden. Van semi-overheidsbedrijf naar een commercieel bedrijf. Het is wel wennen aan nieuwe taal: „*supervisor property department*” in plaats van „rekwisietenafdeling”, en voor de werknemers (29 in totaal) is het even stilstaan bij het feit dat commerciële bedrijven weliswaar een middagpauze houden, maar niet allemaal tegelijk.

Nog steeds blijven de omroepen de belangrijkste afnemers. Maar naast bedrijven en organisaties hebben ook enkele particulieren, die niets met de commerciële- of televisiewereld van doen hebben, hun weg naar het centrum gevonden. „Alleen, mensen hebben vaak geen flauw benul van wat er is”, zegt Van Rossum. „Een onderwijzer vroeg laatst meubels uit 1900 voor een toneelstuk van een

amateurtoneelvereniging. Maar daar zijn er zoveel van, in zoveel verschillende stijlen.” Boeken waarin alle attributen genummerd en gefotografeerd staan, bieden dan uitkomst. Al blade-rend in een soort Wehkamp-gids kan men beslissen: een Empirestoel uit 1800-1820 of een Biedermeier uit 1900.

Aarzelend vinden ook feestgangers hun weg naar het decorcentrum. Met name de 600 beschildeerde doeken van 25 bij zeven meter of kleiner: van drie bij een meter, ooit gemaakt voor televisieproducties, worden gehuurd om de sfeer op feestjes en manifestaties te verhogen of vorm te geven. Een Indisch tafereeltje, wolkenvelden, Parijs bij nacht, landschappjes, keus genoeg.

Andere attributen die geschikt zijn voor festijnen vindt men bij de afdeling decorstukken: een levensgrote taart, de lopende band van Mies, de toren van Pisa van bordkarton, levensgrote ijspegels en kerstklokken (vooral gewild in winkelcentra tijdens de kerstdagen), een papieren Elvis, Boeddha's, enzovoort. Vaak zijn deze decorstukken onderdeel van een groter geheel en schenkingen van omroepen.

Overigens is het niet de bedoeling dat elk individu voor een feestneus of een ander klein attribuut het rekwisietencentrum bestormt. Voor een commercieel bedrijf zijn grote partijen, grote afnemers meer dan welkom, maar het verhuren van een enkel attribuut is niet rendabel. Particulieren moeten handje contante betalen. Voor de omroepen is een regeling getroffen.

Er wordt nu nog maar weinig aangekocht: opslaan kost veel ruimte. In de toekomst zal er wel een selectie gemaakt moeten worden, want een museum is niet echt rendabel. Rekwisieten met een lage omloopsnelheid zullen dan moeten verdwijnen. Men is er nog niet echt aan toe gekomen, bovendien zal het met pijn gepaard gaan de oude geliefde stukken de deur uit te doen.

Tegenwoordig ziet men af van nieuwe aanschaffingen als een door de klant gevraagd rekwisiet niet aanwezig is. Liever zoekt men naar een andere oplossing. De afdeling heeft veel contacten met bedrijven, die het benodigde tegen een vergoeding kunnen leveren. Geen vraag van de cliënt is te dol. Is een papegaai gewenst, dan komt ie er. Een naburige dierenwinkel wordt ingeschakeld; een doek over de kooi voor de warmte. Een verzekering wordt afgesloten voor het geval het dier zijn optreden niet mocht overleven.

ELLEN DE VRIES