



Prolyte Products Group: Voorsprong door continue innovatie

Iedereen met ook maar enige kennis van de evenementenwereld kent de producten van Prolyte, maar niet veel mensen weten dat achter die producten een bedrijf met zo'n 10.000 m² bedrijfsruimte schuilt én dat bij het vervaardigen ervan nog heel wat handwerk komt kijken. Niet voor niets zijn in het Groningse Leek dagelijks zo'n zeventig gekwalificeerde lassers bezig voor de wereldwijde marktleider op het gebied van aluminium constructies voor theater, beurzen, evenementen, themaparken en architectuur.

Tijdens de Prolight + Sound beurs introduceerde Prolyte met de mammoet truss, een draaiend podium, een dolly voor de 30D truss, een hybride koppeling en het Stage Dex Easy Frame C maar liefst vijf nieuwe producten, die stuk voor stuk uitstekend werden ontvangen. Het is tekenend voor het bedrijf, aangezien ontwikkeling, kwaliteit en innovatie de speerpunten zijn, zo vertelt communicatie- en marketingmanager Marina Prak: "Het is voor ons bovendien ook de enige manier om voor te blijven lopen op de concurrenten. Je ziet namelijk dat goede ideeën snel gekopieerd worden. Als je alleen al naar onze trussen kijkt, dan zie je dat er wereldwijd een kleine veertig bedrijven zijn die ze namaken. Door nieuwe producten te ontwikkelen én door kritisch naar je bestaande producten te blijven kijken, blijf je toch altijd een stapje voor."

Actief beleid

Prolyte ontstond in 1991, toen grondlegger en huidige directeur Fokko Smeding nog een

verhuurbedrijf bezat. De hele 'rock 'n roll' markt stond nog in de kinderschoenen, maar er kwamen al wel zo nu en dan trussen voorbij. De kwaliteit was op dat moment alleen nog niet 'je van het'. "Hij is daar toen ingesprongen en heeft zich er volledig op toegelegd. Dat bleek een goed idee", vertelt Prak. "Wat ook een schot in de roos bleek, is dat al snel de noodzaak van productinnovatie en kwaliteit werd ingezien. Daar werd al in een heel vroeg stadium vol op ingezet. Eén van de resultaten daarvan was dat in 1993 de conische koppeling ontwikkeld werd; een heel belangrijke uitvinding, die Prolyte heeft gebracht tot waar we nu zijn." Vanwege de enorme groei die het bedrijf al snel maakte was enkele malen een verhuizing noodzakelijk, totdat het bedrijf neerstreek op de huidige plek in Leek. Zelfs '9/11', wat uiteraard ook bij Prolyte voor de nodige impact zorgde, werd uiteindelijk omgeturnd tot iets positiefs. Prak: "In plaats van het maar te laten gebeuren, werd besloten actief beleid op die ramp te gaan voeren. We

zijn nog steviger in de markt gestapt en hebben gezorgd voor méér verkoopkracht in méér gebieden en méér marktsegmenten. Daar plukken we nu nog de vruchten van."

Efficiënt

Ondertussen werd ook het productaanbod steeds verder verbreed. "We begonnen puur als trussfabrikant, maar langzamerhand werd het steeds verder uitgebreid met complementaire producten als podiumelementen, elektrotakels en crowdbarriers. De gedachte daarachter was om een 'one stop shop' te zijn. Dat vinden de mensen namelijk prettig." Zoals mensen het überhaupt prettig vinden met Prolyte te maken te hebben. "Als er Prolyte op een product staat dan wordt het toch snel gezien als een kwaliteitsproduct. Dat is natuurlijk het mooiste dat je kunt hebben en dat is dus ook iets waar we erg trots op zijn. We werken er hard aan om dat te behouden en ook daarom zijn productontwikkeling en -innovatie hier een continu proces. We zijn niet



te beroerd om bestaande producten onder de loep te blijven nemen en steeds nieuwe dingen te bedenken", aldus Prak. Dat laatste wordt bepaald door productiemanager Dominique Duijn, die kwaliteitsbewaker is en dus ook medeverantwoordelijk is voor het goede imago: "Het is dus niet zo dat we dingen laten zoals ze zijn, omdat ze nu eenmaal goed zijn. Er is altijd ruimte voor kleine wijzigingen, die door klanten in eerste instantie niet eens opgemerkt zullen worden, maar die een product wel verbeteren." In de grote hallen van Prolyte komen in eerste instantie grote aluminium buizen binnen, die vervolgens een heel traject ingaan. Binnen dat traject wordt overigens ook steeds naar nieuwe dingen gezocht die het vervaardigen van bijvoorbeeld de trussen en de Stage Dex efficiënter maken. Duijn: "Montagemallen bijvoorbeeld, die er voor zorgen dat er veel maatvaster gewerkt kan worden, maar denk bijvoorbeeld ook aan automatische wasstraten, in hoogte verstelbare lasbanken en de

robotisering van het lasproces." Dat laatste neemt overigens niet weg dat er nog steeds heel wat handwerk gebeurt bij Prolyte. "Het lassen van truss is namelijk echt een vak apart", gaat Duijn verder. "Vooral het lassen van de hoekdelen is bijvoorbeeld lastig. Het is dan ook een klus die alleen door zeer ervaren lassers gedaan kan worden. Aan de kwaliteit van de lassers wordt sowieso veel aandacht besteed. Naast een externe opleiding, krijgt elke lasser daarom ook intern nog een opleiding van drie maanden, puur om aan de hoge kwaliteitseisen te kunnen voldoen."

Training

Marina Prak benadrukt dat de 'rock 'n roll-instelling' van Prolyte kenmerkend is voor het bedrijf: "Mede daardoor is ook het service- en informatieniveau erg hoog. Omdat veel mensen ervaring hebben in de evenementenwereld, staan we dicht bij de gebruikers. We weten dus ook dat je in die wereld

niet een dag later dan op de afgesproken datum moet leveren. We zijn daarin heel betrouwbaar en dat is essentieel. We luisteren, denken mee en maken de producten zo gebruiksvriendelijk mogelijk." Ook informatievoorziening staat bij Prolyte hoog op de lijst. "We doen veel aan informatie en trainingen. Als we bijvoorbeeld een groot dak verkopen, dan komt de klant hierheen met zijn technici en dan krijgen ze hier een training waarin alles wordt duidelijk gemaakt: zo wordt het dak opgebouwd, dit zijn de procedures, dit zijn de veiligheidseisen en dit zijn de dingen waar je op moet letten."

Verkrijgbaarheid

Een eerste schakel in de informatievoorziening ligt al bij Customer Services, de afdeling van Eric Laanstra. "Wij zijn eigenlijk het eerste filter richting onze engineers", legt hij uit. "Klanten komen bij ons aan met een plan en de professionaliteit daarvan verschilt nogal eens. De ene keer krijgen we een fraai uitgewerkte tekening voorgelegd, maar vaak genoeg is het ook niets meer dan een paar schetsen op een kladje. Aan ons is het dan om dat kladje te vertalen naar een technisch en commercieel haalbaar plan. We denken mee met de klant. We willen niet 'verkopen om het verkopen', maar de klanten ook bewust maken van wat ze kopen. Dan draag je soms dus ook goedkopere oplossingen aan, ondanks het feit dat je er dan zelf wat minder op verdient." Het grote voordeel van het werken met producten van Prolyte is volgens Laanstra ook de brede verkrijgbaarheid: "We hebben over de hele wereld accountmanagers en distributeurs zitten. Op het moment dat je met Prolyte werkt, weet je dus ook dat je altijd wel dicht bij een bedrijf zit dat het kan leveren."

Rommel

Volgens Marina Prak is het voor gebruikers echt zaak om met een betrouwbare leverancier in zee te gaan. Er wordt immers nog steeds een heleboel rommel aangeboden op de wereldwijde markt, weet ze: "Zelf hebben we veiligheid en kwaliteit hoog in het vaandel staan. Sommige anderen hebben dat ook, maar er zijn ook met name lokale fabrikanten die er gewoon met de pet naar gooien. Sommigen kopiëren onze producten qua uiterlijk één op één, maar maken het wel van een mindere kwaliteit. Dat kan natuurlijk niet, want je speelt wel met de veiligheid van publiek en personeel."