

PRÄFILE

SONDERAUSGABE DURCH PROLYTE PRODUCTS GROUP

1

„Dieses Training hat etwas gebracht.“

„Auch unsere Kunden erkennen die Qualität.“

„Herausforderungen halten uns auf unseren Zehen.“



Inside Prolyte

Colofon

Konzept und Produktion

Marina Prak
Yvonne Hoeboer

Text

Rieky Takken

Übersetzung

Metamorfose Vertalingen

Fotographie

Omke Oudeman

Druck

Geers Offset, Belgium

Spezieller Dank

Alexander Strizhak, Vinko Perinic
Leiff Lundgren, Matze Moeller

Mehr Informationen?

Prolyte Products Group
Industriepark 9, NL-9351 PA LEEK
Die Niederlande
T : +31 (0)594 85 15 15
F : +31 (0)594 85 15 16
E : info@prolyte.com
W : www.prolyte.com
www.stagedex.com
www.prolyft.com

© 2007 PROLYTE SALES BV.

Alle Rechte vorbehalten. Es ist nicht gestattet, den Inhalt dieses Katalogs auf irgendeine Weise, sei es in gedruckter Form, mithilfe von Abbildungen, auf Mikrofilm oder auf sonstige Art ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Prolyte Products zu vervielfältigen oder zu veröffentlichen. Der Zusammenstellung des Katalogs wurde größte Aufmerksamkeit gewidmet. Dennoch können wir für die Richtigkeit und Genauigkeit der darin angegebenen Abmessungen, Daten und Informationen keine Gewährleistung übernehmen. Prolyte übernimmt keine Haftung für Schäden, Einbußen, Verluste oder sonstige Folgen, die mit der Verwendung der im Katalog angegebenen Abmessungen, Daten und Informationen in irgendeinem Zusammenhang stehen. Wir behalten uns das Recht vor, die Produkte, Kodes und technischen Informationen ohne vorherige Bekanntgabe zu ändern.



„Prolyte ist wie die Menschen, die dort arbeiten: engagiert, aufgeschlossen und mit beiden Beinen auf dem Boden.“

Fokko Smeding, Geschäftsführer

„Mit großer Freude präsentiere ich Ihnen ProFile. In diesem Magazin erzählen unsere Mitarbeiter voller Begeisterung, was sie alles ins Werk setzen, um für Sie die denkbar besten Produkte zu entwickeln und den höchsten Service zu bieten. Einige von ihnen kennen Sie vielleicht persönlich. Wenn nicht, dann möchten wir, dass Sie sie kennenlernen. Denn Prolyte ist wie die Menschen, die dort arbeiten: engagiert, aufgeschlossen und mit beiden Beinen auf dem Boden. Das war so, als wir im Jahre 1991 klein angefangen haben, und es ist noch immer so. Das starke Wachstum unserer Organisation vermag daran nichts zu ändern.“

„Weltweit ist Prolyte bereits seit Jahren Marktführer, und zwar sowohl dem Volumen als auch dem Umsatzerlös nach. Wir sind gut zweimal so groß wie die Nummer Zwei auf der Rangliste! In der Periode von 2002 bis 2007 haben wir unseren Umsatz verdoppelt, und das wollen wir auch von 2007 bis 2012 erreichen. Dieses Wachstum ist notwendig, damit unsere Produkte und unser Serviceapparat bezahlbar bleiben. Durch die Herausforderung, die darin liegt, bleiben wir auf Leistung fokussiert.“

„Es sind hohe Ziele, die wir uns stecken, aber das haben wir schon immer getan. Bei uns gilt das ungeschriebene Gesetz: Druck auf die Organisation, um zu wachsen und zu innovieren, und zwar ohne Abstriche in puncto Qualität und Service. Das motiviert Menschen und fördert die persönliche Entwicklung. Die flache Organisationsstruktur, die Prolyte im Laufe der Jahre behalten hat, trägt dazu ebenfalls bei. In dieser Struktur arbeiten Menschen selbständig und gehen freundschaftlich miteinander um. Jeder ist gleich wichtig, egal, welche Position er bekleidet. Wir gehören alle zu der Prolyte-Familie. Und das ist eine sehr gastfreundliche Familie, so hören wir von unseren Kunden.“

„Aber wer bin ich, um Ihnen zu berichten, was andere über Prolyte sagen? Das können sie besser selbst tun. Darum kommen in diesem Magazin auch einige Kunden zu Wort. Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen. Wenn Sie Fragen zu diesem Magazin oder zu Prolyte im Allgemeinen haben sollten, rufen Sie dann den Customer Service unter +31-594-851515 an. Unsere Mitarbeiter stehen Ihnen gerne Rede und Antwort.“

Fokko Smeding
Geschäftsführer

„Manchmal bekommen wir eine perfekte Autocad-Zeichnung, aber es kann ebenso gut eine Skizze auf der Rückseite eines Bierdeckels sein.“

Ralph Beukema, Engineer



Alle Produkte aus dem Sortiment werden bis ins kleinste Detail in der Engineering-Abteilung konzipiert und ausgearbeitet. In ihr arbeitet ein Team sehr erfahrener Engineers eng zusammen mit vielversprechenden Studenten, um die beste Lösung für Anforderungen aus der Praxis zu finden.

Spezialisierte Engineers

Einer unserer Engineers ist Ralph Beukema. Er machte sich sofort nach seiner technischen Ausbildung im Jahre 2000 bei Prolyte an die Arbeit und hat sich im Laufe der Zeit auf Stage Dex spezialisiert. Auch seine Kollegen haben alle ihr eigenes Spezialgebiet. Wöchentliche Besprechungen sorgen dafür, dass jeder über die Arbeit der anderen auf dem Laufenden bleibt und nötigenfalls einspringen kann.

Menschen aus der Praxis

Ralph war an der Entwicklung von Stage Dex von Anfang an beteiligt. „Wir haben ein Jahr lang mit einem Unternehmen, das große praktische Erfahrung im Veranstaltungswesen hat, alle zwei Wochen beratschlagt, um Praxis, Theorie und Produktion aufeinander abzustimmen.“ Ein gutes Beispiel dafür, wie Produkte in engem Einvernehmen mit Menschen aus der Praxis zustande kommen.

Gemeinsames Brainstorming

Der größte Teil der Produkte, die Prolyte entwickelt hat, gehört inzwischen zum Standardsortiment. Wenn jemand eine Konfiguration wünscht, die nicht vollständig aus Standard-elementen aufgebaut werden kann, wird die Anfrage den Engineers vorgelegt.

„Manchmal bekommen wir eine perfekte Autocad-Zeichnung, aber es kann ebenso gut eine Skizze auf der Rückseite eines Bierdeckels sein. Darüber brainstormen wir dann alle zusammen.“

Eigener Maschinenpark

Bei dem Prozess, der dann folgt, wird enge Tuchfühlung mit dem Kunden gehalten. So wird ausführlich besprochen, welche Anforderungen das neue Element erfüllen muss. Wenn das völlig geklärt ist, macht einer der Engineers sich an die Arbeit mit dem Entwurf. Dabei muss er nicht nur Kundenwünsche berücksichtigen, sondern auch interne Aspekte.

„Wir machen so viel wie möglich mit unserem eigenen Maschinenpark“, erklärt Ralph. „Das ist billiger und verkürzt die Lieferzeit. Wir beratschlagen auch mit Fertigungsmitarbeitern und versuchen stets, den Entwurf so auszulegen, dass die Produktionszeit kurz bleibt.“

Definitiver Entwurf

So entsteht ein durchdachter Entwurf, der alle Anforderungen erfüllt. Wenn der Entwurf definitiv ist, macht der Engineer die Reinzeichnung, wonach das Teil in Produktion genommen und nötigenfalls erprobt werden kann. Damit ist die Arbeit des Engineers fertig, so dass er sich dem nächsten Projekt widmen kann.

„Prolyte weiß, worum es in unserer Branche geht“

„Prolyte entwickelt ständig neue Produkte. Wenn Probleme auftauchen, werden sie schnell gelöst. Prolyte ist nicht lediglich ‚Manufacturer‘, sondern weiß, worum es in unserer Branche geht.“

Leiff Lundgren, Bellalite Ljusdesign, Sweden



**„Wir stehen hinter unserer Arbeit.
Wer das bestreitet, kennt uns nicht.“**

Marc Hendriks, Technischer Leiter

Die allerhöchste Qualität, das ist es, wofür Prolyte steht. Wer mit dem Technischen Leiter Marc Hendriks spricht, versteht, dass dieser Anspruch in allen Aspekten der Betriebsführung vollständig umgesetzt wird.

Gute Beratung

Marc Hendriks trägt als Technischer Leiter die Endverantwortung für die Qualität jedes Entwurfs. „Aber“, so betont er, „Qualität beginnt bereits beim Verkauf. Kunden werden bei uns sehr gut beraten.“

Sichere Produkte

Die Mitarbeiter von Prolyte arbeiten denn auch schon seit Jahren in ihrem Fach. Das trägt dazu bei, dass jede Anforderung in ein gut funktionierendes und vor allem sicheres Produkt umgesetzt wird. Aber Qualität ist mehr als lediglich Sicherheit, weiß Marc. „Wir entwerfen alles auf der Basis des Multi-Purpose-Konzepts; 80% von dem, was wir machen, kann auch in einer späteren Konstruktion wieder verwendet werden. Das ist Benutzungskomfort und kommerziell praktisch. Ein anderer Aspekt ist die Dauerhaftigkeit. Sie wird durch die Details bestimmt. Durch unsere Weise des Konstruierens garantieren wir gutes funktionieren über Jahre hinweg.“

Strenge Normen

Um die Qualität im Produktionsprozess zu sichern, hat Prolyte sich auf die strengen deutschen Sicherheitsnormen für Aluminium-Baukonstruktionen festgelegt. Aber Prolyte geht noch einen Schritt weiter. So ist Marc Mitglied des niederländischen Normenausschusses für Veranstaltungen und Sicherheit und Vorsitzender der Traversen-Arbeitsgruppe des Europäischen Normenausschusses für den Entertainmentmarkt (CWA25). „Wir sind der Meinung, dass diese Dinge international geregelt werden müssen“, legt er dar. „Um die Spreu vom Weizen zu trennen und Vergleiche möglich zu machen. Hersteller geben in ihren Belastungstabellen nicht immer an, unter welchen Umständen diese Tabellen gelten. Das macht den Vergleich von Produkten verschiedener Hersteller heute unmöglich. Wir investieren gerne Zeit und Geld, um das zu ändern.“

Jedes Problem gelöst

Es dürfte evident sein, dass Prolyte alles tut, um die Professionalität in der Branche auf ein möglichst hohes Niveau zu heben. Wenn ein Kunde trotzdem ein Problem hat, dann wird es immer gelöst, versichert Marc. „Das ist gar keine Frage. Wir stehen hinter unserer Arbeit. Wer das bestreitet, kennt uns nicht.“

„Selbst bei extremen Belastungen und Spannweiten bringt das Material gute Resultate“

„Wir arbeiten mit MPT Towers, Roofs, Stage Dex, ProLyft, also mit dem gesamten Programm, und zwar seit 2006. Früher führten wir auch andere Marken, aber die Arbeit mit Prolyte ist anders. Dies sind erstklassige Traversen. Selbst bei extremen Belastungen und Spannweiten bringt das Material gute Resultate und bleibt sicher. Auch die technische Unterstützung und der Kundendienst sind hervorragend. Das schafft Vertrauen.“

Vinko Perinic, Perinic Sistemi, Kroatien



„Wir sind erst zufrieden, wenn der Kunde zufrieden ist.“

Eric Laanstra, Kundendienstleiter

Die hohe Qualität, die Prolyte in der Produktion realisiert, gilt auch für das Serviceniveau. Das Resultat der engen Zusammenarbeit zwischen hoch motivierten Mitarbeitern, die wirklich alles tun für einen zufriedenen Kunden.

Direkter Kontakt

Haben Sie eine Frage über Produkte von Prolyte, dann können Sie sich telefonisch direkt an die Fabrik wenden. Dort werden Sie mit einem Kundendienstmitarbeiter verbunden. Eric Laanstra ist endverantwortlich für diese Abteilung, in der pro Tag durchschnittlich rund 400 Fragen über Produkte, Preise, Lieferzeiten, Transport usw. eingehen. „Wir werden hier ‚die Spinne im Netz‘ genannt.“

Kunden können direkt zurückgreifen auf die Unterstützung von Prolyte.

Paul-Erik Haseloop, Leiter Account Management

Prolyte-Familie

In diesem Netz sind auch die Account Manager und Vertriebshändler von Prolyte aktiv. Sie arbeiten eng zusammen. So bespricht Eric sich mehrmals am Tag mit dem Leiter der Abteilung Account Management Paul-Erik Haseloop. Dieser ist begeistert über den Verkaufsapparat von Prolyte. „Unsere Stärke ist, dass wir Vertriebshändler mit eigener Vorratshaltung in den verschiedenen Ländern haben. Sie sind auch echte Mitglieder der ‚Prolyte-Familie‘. Wir machen alles im Einvernehmen mit den Vertriebshändlern. Unsere Account Manager besuchen auch mit ihnen zusammen deren Kunden. Und wenn ein spezielles technisches Problem vorliegt, nehmen wir auch noch einen Engineer mit.“

Kunden können direkt zurückgreifen auf die Unterstützung und das Know-how von Prolyte. Darin sind wir einzigartig.“

500 Orders pro Monat

Dieser persönliche Service trägt dazu bei, dass jeden Monat rund 500 Orders aus der ganzen Welt eingehen. Sie werden von dem Team um Eric Laanstra gewissenhaft bearbeitet.

„Von allen Artikeln, die wir fertigen, sind Produktionsminuten bekannt“, berichtet Eric. „So berechnen wir die Lieferzeiten. Und wenn wir ein Versanddatum angeben, dann halten wir es auch ein. Wir versprechen nur, was wir halten können. Wir sind erst zufrieden, wenn der Kunde zufrieden ist.“

Aufmerksamkeit für After Sales

Das bedeutet auch, dass dem After-Sales-Service viel Aufmerksamkeit gewidmet wird. Paul-Erik: „Wir stehen hinter dem, was wir tun. Und wenn tatsächlich einmal ein Fehler unterläuft, dann sorgen wir dafür, dass er behoben wird. Es ist vorgekommen, dass jemand mit einem Stückchen Traverse von 30 cm zum Kunden geflogen ist.“ Er fügt hinzu, dass dieses hohe Serviceniveau nur dank dem Einsatz des gesamten Prolyte-Teams erreicht werden kann. Eric bestätigt das: „Alle Mitarbeiter sind sehr motiviert. Darum macht die Arbeit hier auch so viel Spaß. Ich fahre morgens nicht zur Arbeit, sondern zu meinem Hobby. Es ist ein Stück von meinem Leben.“



„Wir erledigen auch alle Dokumente für die Ausfuhr; wir kümmern uns um alles, was dazugehört.“

John Postma, Lagerleiter

Lagerleiter John Postma ist verantwortlich für die ordnungsgemäße Anlieferung von Produkten zum vereinbarten Zeitpunkt am vereinbarten Ort. Jeden Montag hat er eine Liste mit Orders, die in der betreffenden Woche versandt werden müssen. Das Schlüsselwort dabei ist Kontrolle.

Transport per LKW, Schiff und Flugzeug

John: „Die Abteilung Produkte liefert jeden Morgen die am vorigen Tag fertiggestellten Produkte an. Wir bekommen die dazugehörigen Belege, und alle Produkte werden zweimal gezählt.“ Eine doppelte Kontrolle also, ehe alles ins Regal gelegt wird. Dort warten die Produkte, bis eine Order komplett für den Versand ist. Inzwischen gibt John die Daten in sein Computersystem ein und erledigt alles, was für den Transport per LKW, Schiff oder Flugzeug geregelt werden muss.

„Auch unsere Kunden erkennen die Qualität“

„Prolyte ist Topqualität. Andernfalls würde JSA diese Produkte nicht führen. Auch unsere Kunden erkennen die Qualität. Techniker wissen sie zu schätzen, da sie gut und einfach damit arbeiten können. In Russland gibt es kein Produkt von diesem Niveau. Prolyte hat hier ein Image wie Mercedes.“

Alexander Strizhak, JSA Professional Stage Company, Russland

Erledigung der Ausfuhrdokumente

Wir haben hier ständig einige Wechselanhänger der Transportfirma“, erklärt John. „Das bedeutet, dass wir flexibel laden können.“ Aber das ist nicht immer genug. Normalerweise brauchen wir vier - fünf Wechselanhänger pro Tag, aber manchmal auch 8 bis 10 Stück. Manchmal lässt der Kunde seine Waren auch durch eingene Speditionen abholen. John: „In solchen Fällen fragt der Kunde, wie viele Lademeter er beauftragen muss. Dies rechne ich dann für ihn aus. Wir erledigen auch alle Dokumente für die Ausfuhr; wir kümmern uns um alles, was dazugehört.“

Doppelte Kontrolle

Wenn das Computersystem angibt, dass eine Order fertig ist, wird von einem speziellen Kontrolleur überprüft, ob tatsächlich alles bereitsteht. Anschließend werden die Produkte auf Paletten geladen, und danach wird jedes einzelne Teil abgehakt. Also erneut eine doppelte Kontrolle, um zu gewährleisten, dass die Sendung vollständig ist.

Sorgfältig verpackt

Alle Produkte werden sorgfältig verpackt, um Beschädigungen zu verhüten. Aber auch in diesem Punkt sind verschiedene Optionen möglich, erläutert John: „Wenn der Kunde es wünscht, verladen wir ‚lose‘. Das bedeutet, dass wir Pappe zwischen die Schichten legen und danach die Ladung mit Gurten und Luftbeuteln festzurren. Manchmal wird das so vom Kunden gewünscht, weil dann ein Anhänger weniger erforderlich ist, und das ist eine willkommene Kosteneinsparung.“

„Verbesserung der Produktionsanlagen ist ein kontinuierlicher Prozess.“

Dominique Duijn, Fertigungsmanager



Es bleibt immer eine Herausforderung: Möglichst effizient bei möglichst niedrigen Kosten zu produzieren und dabei höchstmögliche Qualität zu sichern. Fertigungsleiterin Dominique Duijn führt uns durch die Fabrik: „Die Verbesserung der Produktionsanlagen ist ein kontinuierlicher Prozess.“

F&E für eigene Produktionsanlagen

Wir werfen einen Blick in die Abteilung Forschung & Entwicklung. Hier wird unter anderem an der Entwicklung von Produktionsanlagen gearbeitet, um immer effizienter produzieren zu können. F&E hat die meisten Anlagen in der Fabrikhalle selbst entwickelt, berichtet Dominique. Von praktischen Montagehallen und automatischen Waschstraßen bis zu höhenverstellbaren Schweißbänken und zur Roboterisierung des Schweißprozesses. Der Kopf hinter diesen Erfindungen ist Johan Stuit. Über die Frage nach seinem ingenieuesten Projekt braucht er nicht lange nachzudenken: „Das automatische Verschweißen von Rohrkupplungen.“

Produktion Stage Dex verfeinert

Etwas weiter in der Halle zeigt Dominique, wie die Qualität und auch die Quantität dank der richtigen Anlagen bei der Produktion von Stage Dex erheblich gesteigert werden konnten. Sie werden fast vollständig aus extrudierten Aluminiumprofilen hergestellt. Eine einfache, aber äußerst zweckmäßige Schablone sorgt dafür, dass alle Stage-Dex-Teile absolut maßhaltig sind. Vorarbeiter Tim Helmholt. „Wir bekommen Material von verschiedenen Herstellern geliefert. All diese Materialien haben eigene Toleranzen. Die größte Schwierigkeit besteht darin, diese Materialien gut anzupassen.“

Durch die Stage-Dex-Schablone können wir jetzt mit viel größerer Maßgenauigkeit arbeiten.“ Und schneller, fügt Dominique hinzu: „Ein Deck, für das früher 30 Minuten gebraucht wurde, wird jetzt in unter 15 Minuten gefertigt.“

Kupplungssystem aus eigener Produktion

Schnelligkeit ist auch ein wichtiger Grund, warum Prolyte die Traversenkupplungen selbst herstellt. Das geschieht mit Hilfe von Computer Numeric Control. Peter de Boer, Fertigungsleiter, legt dar, wie vier Maschinen täglich rund 4.000 Kupplungen und Zapfen in allen benötigten Größen und Formen produzieren. Dominique: „Viele Konkurrenten beziehen diese Teile von Dritten. Wir versuchen, möglichst viel selber zu machen. Dadurch sind wir flexibler, und der Preis ist niedriger.“





Henk Slump



Martijn de Vries



Henk Hazeloop



Patricia Steenberg



Dennis Bouma



Jasper van der Sluis

10.000 kg Aluminium pro Woche

Die fertigen Rohrkupplungen wandern in die nächste Halle, wo ein Vorrat von rund 20.000 kg an extrudierten Aluminiumprofilen lagert. Das ist genug für ungefähr zwei Wochen Produktion. Die Profile werden hier abgelängt und etwas weiter in der Halle verarbeitet. Vorarbeiter Martijn de Vries erklärt, was dabei entscheidend ist: „Am wichtigsten sind die Arbeitslisten, die wir vom Fertigungsplaner bekommen. Durch sie wissen die Rohrtrenner genau, was sie an einem Tag sägen müssen.“ Auf diese Weise werden die Schweißer am Ende der Halle ständig ausreichend mit Material versorgt.

Rationalisierung der Traversenproduktion

Dominique nimmt uns mit in die Schweißabteilung. An jeder Schweißbank legen die so genannten Feeder im Laufe des Nachmittags die richtige Menge gesägter Profile für den nächsten Tag bereit. Wenn die Schweißer morgens eintreffen, wissen sie genau, was sie zu tun haben. Eine durchdachte Arbeitsweise, über die Fertigungsleiter Joeke van der Meij sehr zufrieden ist: „Bei der Bevorratung wird schon einen Tag vorher festgestellt, ob etwas fehlt. Das lässt sich dann noch korrigieren, so dass die Produktion nicht stillsteht.“ Ein großer Vorteil für Joeke ist auch, dass sich die Produktion jetzt an einem einzigen Standort befindet. „Das Korrigieren kostet jetzt viel weniger Zeit.“ Seit dem Umzug ist die Produktionskapazität auch beträchtlich gestiegen.

Traversen-Schweißen - ein Fach für sich

Insgesamt sind jeden Tag 69 Schweißer bei Prolyte an der Arbeit. Obwohl sie alle ein eigenes Spezialgebiet haben, können sie flexibel eingesetzt werden, so dass die Produktion nie stockt. Jeder Schweißer hat zusätzlich zu der externen Ausbildung eine interne Ausbildung von vier bis zwölf Wochen erhalten, erläutert Dominique. Patricia Steenberg, Schweißerin, macht die schwierigste Schweißarbeit, das Verschweißen von Eckstücken. „Die Schwierigkeit bei Ecken ist die schlechte Erreichbarkeit“, erklärt sie. Mit dieser Aufgabe werden daher nur sehr erfahrene Schweißer/innen betraut.

Kreise

In einem anderen Hallenbereich wird an Kreise gearbeitet. Bei ihnen steckt die Schwierigkeit darin, dass ein Bogen sich durch die Erwärmung beim Schweißen verformt, hören wir von Dennis Bouma, einem der geübten Schweißer innerhalb der Kreiseabteilung. Dank seiner langen Erfahrung weiß er genau, unter welcher Spannung er die Bogenkonstruktion schweißen muss, um den richtigen Durchmesser zu erhalten.

ProLyft

Da ist schließlich noch die ProLyft-Abteilung. Hier, Jasper van Der Sluis, Mechaniker-Vorarbeiter, überwacht die Zusammensetzung der Kettenzüge nach Kundenangaben, während Johan Kraan sich um die andere Arbeit kümmert, von der Vorratsverwaltung bis zur Kommissionierung. Jasper: „Früher hatten wir ein paar Standardkettenzüge, heute dagegen haben wir sehr viele Varianten.“ Sie wurden ebenso wie die anderen Produkte alle nach Kundenwünschen entwickelt.

„Schulung gehört ganz einfach dazu.“

Ivo Mulder, Senior Engineer



Senior Engineer Ivo Mulder reist regelmäßig ins Ausland, um beim ersten Aufbau einer neuen Konstruktion zu helfen.

Zum Beispiel in Katar, wo Prolyte im Jahre 2006 die Konstruktion für die Beleuchtung bei der Eröffnungszeremonie der Asian Games lieferte.

Ivo: „Wenn wir früher ein Dachsystem verkauften, wurde hier in Leek zusammen mit dem Kunden ein Probeaufbau vorgenommen. Damals hatten wir Systeme von 12 x 10 Meter, heute messen sie vielfach 30 x 20 Meter. Im Jahre 2006 haben wir nach Russland eine Halle von 75 x 30 Meter geliefert. Die Konstruktion in Katar war 60 Meter hoch. Das können wir hier nicht aufbauen.“

Wir gehen heute viel öfter zum Kunden. Das hat den Vorteil, dass wir dort mit den Menschen arbeiten, die die Konstruktion auch selbst aufbauen müssen.“

Technische Schulung

Meistens findet zunächst eine technische Schulung statt, legt Ivo dar. „Das Wichtigste dabei ist die Förderung des Sicherheitsbewusstseins. Wo steht man beim Hochziehen eines Dachs? Die meisten stehen unter dem Dach, aber das ist der dümmste Standort. Ich sage auch: Wenn dieses oder jenes nicht geschieht, besteht die Möglichkeit, dass das Dach einstürzt. Und ich erkläre zum Beispiel, welchen Einfluss der Wind hat und warum es wichtig ist, über Windgeschwindigkeiten Bescheid zu wissen.“

Erfahrene Rigger

Wer vom Kunden mit dem Aufbau betraut wird, kann sehr verschieden sein, so weiß Ivo aus Erfahrung. Manchmal sind echte Rigger dabei, die viel Erfahrung mit dem Heben von Systemen oder sogar eine Spezialausbildung absolviert haben, manchmal sind es aber auch nur Hilfskräfte, denen genau erklärt werden muss, was sie zu tun haben. Je nach der Gruppe, mit der er es zu tun bekommt, passt Ivo seine Weisungen an. Manchmal rückt er die technische Erläuterung in den Hintergrund, um mit dem Aufbautraining zu beginnen.

Aufbautraining

Die Leute bekommen ein paar Anhänger mit Material, erklärt er. „Das sind Stück für Stück Bausteine, aber was gehört zusammen?“ Das wird von Ivo genau erläutert. Ein anderer Aspekt ist die Reihenfolge des Aufbaus der Konstruktion und die Richtlinien, die unbedingt befolgt werden müssen.

Zum Beispiel im Hinblick auf die Sicherheit des Personals. Ivo: „Ab 2,5 Meter Höhe ist ein Fallschutz notwendig. Ich zeige, wie ich mich selbst damit sichere. Vor einiger Zeit habe ich jemand vom Gerüst geschickt, weil er keinen Fallschutz hatte. Wenn Menschen diese Arbeit oft

„Dieses Training hat etwas gebracht“

„Das Basistraining für Traversen- und Roof-Systeme haben wir im eigenen Betrieb in Zagreb bekommen. Es war für uns sehr wichtig, denn wir wussten viel zu wenig über Sicherheit, Rigging usw. Dieses Training hat etwas gebracht. Meine Kunden können anhand der Belastungstabellen selbst einfache Traversenkonstruktionen berechnen. Auch den Kunden der Konkurrenz hat das Training zu denken gegeben. Dort gibt es keine vergleichbare Schulung.“

Vinko Perinic, Perinic Sistemi, Kroatien



“es ist wichtig zu wissen wie die Prolyte Materialien richtig benutzt werden”

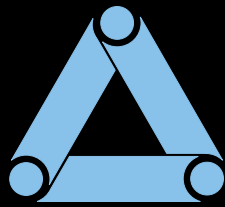
Matze Moeller, Fischer, Deutschland



machen, werden sie immer leichtsinniger. Manchmal sehe ich jemand in Cowboystiefeln über die Traverse gehen. Das ist unverantwortlich.“

Detailliertes Handbuch

Um sicher zu sein, dass das Personal des Kunden die Konstruktion beim nächsten Mal selbst aufbauen kann, erhält der Kunde stets ein detailliertes Handbuch. Immer mehr Kunden zeichnen das Aufbautraining auch auf Video auf. Und vielfach stellen sie außerdem ein eigenes Handbuch zusammen, weiß Ivo. „Wir sagen: Dies sind die Anforderungen, die erfüllt werden müssen, und dafür bieten wir eine bestimmte Aufbaumöglichkeit. Aber die Anforderungen lassen sich auch auf eine andere Weise erfüllen. “Wenn Kunden dazu Fragen haben, können sie sich damit direkt an Ivo wenden. Das macht ein Training so wertvoll. Trotzdem machen nicht alle Kunden von dieser Möglichkeit Gebrauch. „Manche Vermieter haben bereits so viel Erfahrung mit unseren Produkten, dass sie keine Hilfe mehr brauchen“, räumt Ivo ein. „Aber bei neuen Kunden und bei komplexen Konstruktionen empfehle ich immer, von unserem Hilfsangebot Gebrauch zu machen. Schulung gehört ganz einfach dazu.“



PROLYTE PRODUCTS

STAGING - RIGGING - TRUSSING

Industriepark 9 - 9351 PA Leek - Die Niederlande - T: +31 594 85 15 15 - F: +31 594 85 15 16 - E: info@prolyte.com

