

LIGHT

design

2005

ВСЕ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СВЕТЕ

Unfortunately
magazine cover
is not preserved



PROLYTE PRODUCTS



STAGE COMPANY



PROLYTE: Performance in aluminium в России!



Маленькая предыстория

Все началось в Нидерландах тринадцать лет назад, когда два старых друга – один из них работал в бизнесе, а другой был очень хорошим сварщиком – на маленькой фабрике решили открыть общее дело. Первому из основателей компании – нынешнему генеральному директору Prolyte Products Group Фокко Смедингу (Fokko Smeding), хорошо знакомому с ситуацией в шоу-индустрии, пришла тогда в голову идея. Он подумал: «Сейчас при организации концертных инсталляций все большее значение приобретают металлические фермы – почему бы не заняться их производством? – Ведь это как раз то, что нужно для рынка!» Профессиональное чутье не подвело бизнесмена: вскоре использование ферм стало стандартом для шоу-бизнеса.

Сегодня Prolyte выпускает три основных типа продукции: оригинальные фермы, станки StageDex и лебедки Prolift. Фермы производятся различных типов: простые декоративные применяются для оформления, из больших сверхпрочных собираются башенные и крышные системы. Все изделия оснащены уникальной конической системой соединения. Кроме того, Prolyte изготавливает продукцию по разработкам клиента. Все изделия компании – это модульные сценические системы, использующиеся в шоу-бизнесе, в оформлении выставок и во всевозможных дизайнерских проектах. Большинство из них делается из алюминия.

Главный специалист компании Prolyte по продажам в Европе г-н Генри Шуил (Henry Schuil) принимал участие в выставке «Музыка Москва 2004» в Сокольниках, куда приехал по приглашению компании JSA – дистрибьютора Prolyte в России. После выставки он согласился дать небольшое интервью о компании Prolyte и продукции под этой маркой.

– Почему продукция Prolyte опережает конкурентов на рынке?

– Секрет один – у Prolyte инновационный способ работы и мышления. Наша продукция и процессы производства отвечают самым высоким современным требованиям: Prolyte постоянно вкладывает деньги в производство, модернизацию производственных процессов, а также в создание новинок. И это себя полностью оправдывает. Например, в 1993 году разработчики Prolyte предложили уникальную коническую систему соединения элементов ферм – и наша компания сразу стала первой среди конкурентов. Кроме того, мы заботимся о том, чтобы наше оборудование было безопасным и удобным для использования, и что не менее важно – доступным по цене.

– Как Prolyte вышел на мировой рынок шоу-технологий?

– Сначала компания Prolyte работала в трех странах – Нидерландах, Франции и Германии. Опыт был успешным, что послужило основой для дальнейшего развития. К нам начали поступать предложения из разных стран, и всякий раз мы старались находить на местах самых лучших партнеров. Эта стратегия оказалась эффективной. На данный момент Prolyte располагает всемирной сетью дистрибьюторов. Сегодня нас можно найти на каждом континенте, в различных странах, в том числе и в России.

– Ваши планы на российский рынок?

– Следует сказать, что российский рынок не только относительно новый, но и довольно неожиданный для Prolyte. Конечно, такая большая и густонаселенная страна, как ваша, всегда интересна для бизнеса, но мы были действительно удивлены тем, насколько развит в России рынок шоу-технологий, поэтому нам вдвойне захотелось помочь российскому шоу-бизнесу стать более ярким и оригинальным.

В 2003 году после успешных переговоров мы предоставили крупной российской сценической

компании JSA статус дистрибьютора Prolyte в России. На мой взгляд, выбор был правильным: JSA уже много сделала для продвижения нашей продукции на российский рынок. Кроме того, JSA стала также сервис-центром – компания может продавать и обслуживать лебедки Prolift. Думаю, что это очень важно для здешних клиентов, ведь они могут быть уверены, что получат комплексное обслуживание.

Мы надеемся, что JSA сможет наладить хорошую коммерческую сеть в России, тем более что всесторонняя поддержка JSA является частью нашей политики.

– Какие новинки сейчас представляет Prolyte?

– Мы только что ввели новую линию электрических лебедок Prolift и алюминиевых барьеров безопасности для проведения массовых мероприятий. Как я уже говорил, в России открылся сервис-центр Prolift. Это очень важно, поскольку на лебедки Prolift дается пожизненная гарантия при условии их обслуживания в сервис-центрах. Еще одно новое предложение – «космический» пол – специальная разработка для выставочного рынка. С полной информацией об изделиях нашей компании можно ознакомиться на сайте www.prolyte.com

– Ваши пожелания российским компаниям и читателям?

– Прежде всего, я хотел бы поблагодарить всех наших российских клиентов за выбор продукции Prolyte, а также всех тех, кого я встретил на выставке «Музыка Москва 2004», – за интерес к нашей компании. Самое важное, что я хочу пожелать российским компаниям и их техникам, – это безопасные условия работы. Это всегда было и остается нашим приоритетом: Prolyte особенно заботится о безопасности самой продукции и работы с ней.

Беседовал Алексей Котельников (JSA)