

“Het klinkt heel cliché, maar tevreden klanten zijn het belangrijkste.”

Robert van Hees (35) is eigenaar van SLR Productions & Sales BV in het Gelderse Beusichem. Dit bedrijf adviseert, verkoopt en realiseert alles op het gebied van theater-techniek. Te denken valt dan aan: geluids-, licht- en projectietechniek. Hoge kwaliteit en tevreden klanten zijn erg belangrijk binnen dit bedrijf. De redactie van Stage&Theatre sprak eigenaar Robert van Hees over zijn bedrijf en het werk in de technische branche.



“IK BEN GEBOREN MET EEN SOLDEER- BOUT IN MIJN HANDEN.”

Omschrijf in het kort jouw bedrijf. Welke diensten levert SLR Productions & Sales?

“Wij ontwerpen en verzorgen onder andere de technische realisatie van evenementen. Met kennis van zaken op het gebied van rigging, geluid, licht en projectietechniek zijn wij in staat om een theaterproductie, presentatie of festival te realiseren. Het allermooiste vind ik, dat wij totaalleverancier zijn in de theatertechniek. Om het simpel te zeggen regelen wij alle oplossingen met een stekker. Dat is heel breed; van het leveren en installeren tot en met het adviseren van theatertechniek. Licht, geluid en projectietechniek verzorgen wij alledrie op hoog niveau. Daarnaast komt de service, het onderhoud en de levering van kleinmaterialen. Na verloop van tijd verzorgen wij ook het onderhoud en de NEN 3140 elektrische keuring. Dat is de keuring op het gebied van arbeidsmiddelen, waar de theaterbranche ook onder valt. Wij vinden dat erg belangrijk. Of mensen een geheel theater willen laten inrichten of een bestaand theater willen updaten; dat maakt voor ons trouwens niks uit. Wij kunnen het allemaal op maat maken.”

Hoe groot is jouw bedrijf?

“Wij hebben 4 vaste medewerkers. Daarnaast hebben wij een aantal zogenaemde ‘prefered freelan-

SLR PRODUCTIONS & SALES BV

Tekst: Marieke van Dam

Wanneer en hoe is het bedrijf gestart?

“SLR Productions & Sales BV heb ik opgericht in 1999 en is ontstaan uit de ‘discoshow in de garage van mijn pa’ waar al vele jaren voor de oprichting van SLR met veel passie projecten werden gerealiseerd. Met grote inzet en de opoffering van vele vrije uurtjes heb ik, samen met mijn collega’s, langzaam de kneepjes van het vak ontdekt. Ik ben geboren met een soldeerbout in mijn handen. Ik heb al op erg jonge leeftijd aan apparaten gesleuteld en geknutseld. Mijn vader was electricien, dus van hem heb ik veel geleerd. Prutsen met draadjes en lampen was echt mijn hobby. Op de basisschool was ik altijd degene die voor musicals met

een kar met lampen naar school toe liep. Toen ik een jaar of 15 was, ben ik een discoshow begonnen met een vriend van mij. Ik heb altijd geweten wat voor werk ik ‘later’ het liefste wilde doen. Toen ik het bedrijf begon, vond ik de techniek het meest interessant. Nou vind ik het net zo leuk om met klanten om te gaan. Het geeft mij voldoening als iemand blij wordt van een oplossing die SLR heeft gerealiseerd. Niet om mijzelf op de borst te kloppen, maar ik merk wel dat wij gebeld worden als er zich ingewikkeldere vraagstukken voordoen, zoals zenderproblemen en keuringen. Ik vind het een uitdaging om hiermee bezig te zijn.”

cers'. Dat wil zeggen: een aantal freelancers die wij ons bedrijf durven te laten vertegenwoordigen. Dat zijn dus mensen die kennis van zaken hebben en waarvan wij zeker weten dat ze goed werk verrichten en onze visie uitdragen. We huren dus kennis in waar nodig. Elke set wordt op maat gemaakt en er wordt goed nagedacht over het doel. We verkopen geen spullen omdat we ze toevallig hebben liggen. We maken oplossingen op maat. Ik investeer overigens echt in de relatie met de klant. Daar geloof ik in."

Welke doelgroepen bedient SLR Productions & Sales?

"Wij bedienen de zakelijke en culturele markt. B2B is de markt waar wij ons voornamelijk in begeven. Wij leveren hoogwaardige apparatuur en willen dan ook dat de huurder van de apparatuur verstand van zaken heeft. Zoals je geen auto kunt huren zonder rijbewijs, kun je bij ons geen mengtafel huren als je er niet mee overweg kunt. Opdrachten voor scholen en opdrachten voor uitvaartinstanties doen wij ook steeds meer. Theater-techniek bij uitvaart komt steeds meer voor. Mensen willen schermen huren om videoregistraties te laten zien. Ook in geluidsfragmenten zijn steeds meer mensen geïnteresseerd. De uitvaartbranche is een omgeving waar je bijzonder accuraat en betrouwbaar te werk moet gaan. Daar mag niks fout gaan. En als er iets mis gaat, moet je razendsnel kunnen reageren. Aangezien er bij ons echt zeer zelden iets mis gaat, worden wij dan ook vaak gevraagd voor begrafenissen en crematies. Laatst kreeg ik een groot compliment van een uitvaartondernemer. Hij zei: 'jij neemt mij een zorg uit handen, SLR geeft mij een gevoel van veiligheid.' Binnen mijn bedrijf komt perfectie op de eerste plaats en prijs is pas een tweede."

**"ZOALS JE GEEN
AUTO KUNT HUREN
ZONDER RIJBE-
WIJS, KUN JE BIJ
ONS GEEN MENG-
TAFEL HUREN ALS
JE ER NIET MEE
OVERWEG KUNT."**



Heb je de afgelopen jaren geïnoveerd binnen je bedrijf?

"In de afgelopen jaren heeft het bedrijf een enorme groei doorgemaakt. Binnen ons bedrijf is er in een hoog tempo veel kennis en ervaring opgedaan op het gebied van theater- en presentatietechniek. Wij veranderen niet snel van merken; wij hebben geïnvesteerd in gerenomeerde merken en kijken daar niet snel vanaf aangezien deze merken van goede kwaliteit zijn. Soms komt er laswerk, elektra en advisering voor de bouw aan de pas. In die zin innoveren wij wel. Wij betrekken partijen erbij en zorgen dat we een goed eindproduct kunnen leveren. Als er bijvoorbeeld stalen beugels gelast moeten worden, huren wij iemand in. Wij werken veel samen met DTS² en Rolight. Als het echt je passie is, dan maak je er iets moois van. Wat wel een innovatie is, is de stickers die ik heb ontwikkeld voor de theaterbranche. Met deze stickers kun je materialen labelen, zodat je weet welke van jouw bedrijf zijn. Dit is iets dat ik zelf ontwikkeld heb. Die stickers zijn momenteel in heel veel schouwburgen en theaters te vinden. Het is eigenlijk een bijproduct maar het loopt aardig goed. Een groot probleem in onze wereld is namelijk het kwijtrafen van spullen, aangezien je alsmat op locatie werkt. Ik liep tegen dat probleem aan en ben als oplossing stickers gaan ontwikkelen."

Wat zijn voorbeelden van projecten die SLR Productions & Sales heeft gerealiseerd?

"Wij hebben recentelijk één theater volledig technisch ingericht: het Vorstelijk Complex in Utrecht. Dit is een 250-stoelen-vlakke-vloerzaal. Ook hebben wij de lichtinstallatie van Museum Speelklok in Utrecht geïnstalleerd. In dat museum moest alles esthetisch verantwoord zijn. Ook mocht

ten we niks aan de muur schroeven. Dat was nogal een uitdaging. Daarnaast doen wij veel opdrachten voor de zakelijke markt: het installeren van schermen, licht en geluid. En zoals ik al eerder zei: voor scholen en uitvaartondernemers. Wij pakken eigenlijk alle klussen met plezier aan."

Hoe is de concurrentie in de theaterbranche?

"Er zijn denk ik wel duizenden licht- en geluidsbedrijven, waarvan er 100 echt professioneel bezig zijn. Wij willen bij die 100 bedrijven horen. Goede oplossingen, hoge kwaliteit en tevreden klanten zijn het meest belangrijk. Het klinkt heel cliché, maar tevreden klanten zijn het belangrijkste. Wij zijn dan ook erg servicegericht. Ik behandel mensen zoals ik zelf ook behandeld wil worden."

Welke toekomstverwachtingen heb je voor je bedrijf?

"In de culturele sector zijn er veel bezuinigingen. Ik ben geen pessimist, maar nieuwe theaters zullen er weinig komen. Ik merk dan ook dat die opdrachten er steeds minder komen. Er is natuurlijk altijd wel onderhouds- en renovatiewerk. In de B2B-branchen hebben wij regelmatig leuke opdrachten. Wij zijn vaste toeleverancier van een aantal bedrijven en congrescentra en daar is perfectie een harde eis. Binnen ons bedrijf is perfectie ook belangrijk dus dat zorgt voor een goede match. De tijd van economische teruggang zal SLR gebruiken om zijn speerpunten aan te scherpen: wij geloven in service en kwaliteit en zullen ons daardoor blijven onderscheiden."

Meer informatie? www.slrproductions.nl