

Self-made in hightech

Pro Systems is gespecialiseerd in simulatie, virtual reality en audiovisueel

Het in Purmerend gevestigde Pro Systems International levert een breed scala aan audio-visuele oplossingen. De lijst omvat interactieve displays, videoconferencing, boardrooms, simulatie, 3D-projectie, interactieve vloerprojectie en IP videosystemen. Klanten zijn onder meer Shell, ROC Amsterdam, Microsoft, Smit, Wehkamp, Transavia, Thales en TU Twente. Inmiddels staat ook een nieuw bedrijf in de steigers, 'Beyond Reality'. "Een ondernemer moet inventief zijn," zegt directeur en grootaandeelhouder Martin van Driest. "Je krijgt het niet cadeau."

HANS VAN THIEL

An twee kanten van een lange tafel staan acht stoelen. De korte muur aan de ene zijde van de kamer wordt in beslag genomen door twee grote beeldschermen. Midden over de tafel loopt een afsluitbare goot met kabels voor ethernet aansluiting en voeding. Het is een voorbeeld van een audiovisuele inrichting zoals Pro Systems International uit Purmerend die verzorgt. Het bedrijf levert onder meer av-toepassingen voor gehele kantoorgebouwen, bijvoorbeeld dat van Microsoft bij Schiphol. "Van touch-screens tot videoconferencing," vertelt Pro Systems directeur en grootaandeelhouder Martin van Driest, "zo'n 50 ruimten, inclusief auditoria. Niemand heeft daar nu nog een vaste werkplek; elke medewerker kan overal inloggen." Met de audiovisuele inrichting van vergaderruimten en directiekamers is het

in 1996 allemaal begonnen. Van Driest had zijn automatiseringsbedrijf verkocht en zijn toenmalige buurman, Rocco Migliarini, bezat technische kennis van professionele projectiesystemen. Samen richtten zij het bedrijf Pro Systems op. Aanvankelijk richtten zij zich op dealers, maar al snel ging het bedrijf direct voor de eindklant werken. De distributeurs van audiovisuele systemen zaten niet echt op Pro Systems te wachten, vertelt Martin van Driest, en de marges waren ook beter. Hij is nu 33 jaar ondernemer, waarvan de laatste 16 bij dit bedrijf dat naast het hoofdkantoor in Purmerend nog een vestiging heeft in Maidenhead in Engeland. Pro Systems heeft thans ongeveer 25 werknemers. De meesten daarvan zijn niet aanwezig op het kantoor, maar op locatie bij klanten. Pro Systems maakt zelf dan ook geen beeldschermen of projectoren, al is er wel een werkplaats in het gebouw waar, bijvoorbeeld, simulatoren en projectieopstellingen worden geassembleerd.

Simulatie en visualisatie

Hoewel de inrichting van vergaderruimten en directiekamers nog steeds tot de kernactiviteiten van het bedrijf behoort, is die kern uitgebreid tot audiovisuele technologie in de ruimste zin. Zo levert Pro Systems virtual reality en driedimensionele visualisatiesystemen voor de olie- en gaswinning aan bedrijven als Shell, Agip en Wintershall. Bij exploratieboringen, bijvoorbeeld, is het belangrijk om 3D in aardlagen te kunnen kijken, en Pro Systems ontwikkelt nu een dergelijk systeem voor Shell in Jordanië.

Het gaat hier om het ontwikkelen van een systeem op specificatie van de klant, zoals meestal het geval is, aldus van Driest.

Het Noord-Hollandse bedrijf heeft voor de 'Port of London Authority' een simulatiesysteem gebouwd voor scheepsbewegingen op de Thames, en ook de havenmeesters van Abu Dhabi gebruiken een simulatiesysteem van Pro Systems. Voor ESA (European Space Agency) heeft Pro Systems visualisatiesystemen geleverd, evenals voor de autofabrikanten DAF en BMW. Ondernemingen en instituten als Smit, Thales, DSM, TNO, TU Delft en de Nederlandse Marine hebben allemaal visualisatie- of simulatiesystemen van Pro Systems in gebruik. Rijkswaterstaat, de Rabobank, Martinair, Transavia, Van der Valk en Wehkamp zijn klant van Pro Systems. Voor opleidingsinstituten als Het ROC in Amsterdam worden systemen geleverd voor opleiding en training en de Fontys hogescholen hebben een CAVE virtual reality systeem in gebruik van Pro Systems. Het eerste en enige CAVE systeem stond ooit bij SARA in Amsterdam, maar thans is deze virtual reality technologie veel betaalbaarder geworden, aldus Martin van Driest.

Ondernemen

Hoe lukt het een klein bedrijf als Pro Systems om zulke high-tech systemen te verkopen aan dergelijke gevestigde bedrijven?

Van Driest verwijst naar de technische expertise van zijn compagnon Rocco Migliarini en licht nog eens toe dat de



Een Pro Systems simulator voor scheepsnavigatie in opbouw.

basis werd gevormd, en gedeeltelijk nog steeds wordt gevormd, door audiovisuele systemen voor de kantooromgeving. Dat is in de loop der jaren uitgebreid naar simulatie, virtual reality, 3D-visualisatie en tegenwoordig ook holografische projectie en interactieve vloerprojectie. Video over IP is een recente ontwikkeling die steeds belangrijker wordt. Van Driest zegt: "Als je dan een systeem hebt geleverd krijg je soms een reactie van een ander die ook iets dergelijks wil hebben. Onze contacten met instituten als Marin (Maritime Research Institute Netherlands, red.), ESA en TNO, allemaal grote klanten van ons, zijn in dat opzicht heel nuttig. "Tegenwoordig is er ook een vervangingsmarkt van systemen die we jaren geleden hebben geleverd. We worden dus vaak zelf gebeld, al doen we zeker ook actief aan acquisitie. Wij zijn ook lid van het NIDV (Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid) en we schrijven natuurlijk in op Europese openbare aanbestedingen. "Je moet wel geduld hebben in deze markt. Tussen de eerste gesprekken en een bestelling zitten al gauw een of twee jaren. Het gaat ook vaak om grote en langdurige projecten; we hebben

onlangs zelfs een contract afgesloten voor 12 jaar. Tegelijkertijd verliezen we de low budget klanten niet uit het oog. Het is belangrijk dat je ook een vergaderruimte zoals deze gewoon kunt leveren en dat je je klanten die zoiets willen niet gaat afschrikken."

"Kijk, je zult het toch altijd zelf moeten maken; je krijgt het niet cadeau. Je moet altijd alert blijven. Ondernemen vergt ook een bepaalde discipline. Je moet de kosten in de gaten houden. Simpele dingen, zoals zorgen dat je je belastingen op tijd kunt betalen, zorgen dat je eigen organisatie op orde is, dat je automatisering, ook dat is interne organisatie, goed werkt.

"Je moet geluk hebben, maar dat moet je ook in zekere mate afdwingen. Een ondernemer moet creatief zijn of eigenlijk, beter gezegd, inventief. En je moet het stap voor stap doen, niet verder proberen te springen dan je pols stok lang is.

"Dit bedrijf is zelfgefinancierd; we hebben dus niet te maken met enige druk van externe geldschieters."

'Beyond Reality'

In hetzelfde gebouw als Pro Systems is nog een bedrijf van Martin van Driest

gevestigd, nu met een andere zakenpartner, Jeroen Mol. 'Beyond Reality' is een echte start-up, met op dit moment vier programmeurs in dienst, die zich richt op interactief internet. Kort gezegd, door afbeeldingen via een webcam door te geven aan de server kan de gebruiker verschillende audiovisuele webpagina's terug krijgen. Op deze manier kan een catalogus van een postorderbedrijf bijvoorbeeld voor de camera worden gehouden, waarop de webpagina informatie over het betreffende artikel geeft. Zo kan een plaatje van een verpakking een video over de inhoud genereren.

Op dit moment wordt bij de Belgische vestiging van supermarktketen Delhaize een dergelijke applicatie ontwikkeld met speelkaarten die klanten bij hun boodschappen kunnen meekrijgen. Het is een voorbeeld van het ondernemerschap van Martin van Driest die geen technische achtergrond heeft en, naar eigen zeggen, 'self-made' is. "Misschien heb ik het ook wel een beetje van mijn vader meegekregen; die had een elektronicazaak en repareerde van alles." ■

www.prosystems.nl



De Miracube 3D-monitor.