



De stijl van Krypton



Achter de schermen bij de opbouw van een salonstand

Erwin Stiers en zijn zoon Bert zijn de drijvende kracht achter Krypton.

Tijdens het jaar werkt het bedrijf doorgaans met een team van vier man, maar als de salonperiode aanbreekt zijn er honderd mensen aan de slag bij Krypton. Een stand opbouwen en ook de hele infrastructuur die erbij hoort is immers geen kwestie van improvisatie.

Zijn de hostessen op de Suzuki-stand of de hippe SsangYong-stand u al opgevallen tijdens het vorige Autosalon van Brussel? Als dat zo is, dan is dat grotendeels dankzij Krypton. Met uitzondering van het decor zorgt een standenbouwer -zoals hij in de sector wordt genoemd- immers ook voor tal van andere aspecten, zoals catering (hapjes en drankjes), animatie en soms zelfs de meest ludieke details. Lees vooral voort, want er volgen leuke anekdotes...

Bekend in het buitenland

Krypton werd vijftien jaar geleden opgericht toen Erwin Stiers en zijn partner op weg waren naar een klant. Vlak voor ze in het vliegtuig stapten om een vergadering in het buitenland bij te wonen, dacht hij: "Wij zijn toch Supermannen, hé". De firma Krypton was meteen geboren, en bestaat écht, in tegenstelling tot de fictieve planeet Krypton, vanwaar Superman afkomstig is. Erwin Stiers heeft meer dan 25 jaar ervaring in de opbouw van autostands. Aanvankelijk werkte hij voor Chrysler op

verschillende Europese beurzen. Vandaag werkt zijn bedrijf ook voor Subaru, Mazda, Isuzu, Suzuki, SsangYong en Harley-Davidson. Niet alleen in België, ook almaar vaker in het buitenland.

Nieuwsgierigheid prikkelen

Krypton maakt vooral het verschil met de service: "Wij doen immers veel meer dan alleen een stand bouwen", stelt Erwin Stiers. "Kwaliteit is voor ons veel belangrijker dan het aantal klanten." Zo moeten standbouwprojecten op 1 oktober bij Febiac worden ingediend voor validatie (zie kaderstuk met



Erwin Stiers staat aan het roer, zijn zoon is de interieurontwerper.



kalender), en is het Erwin Stiers die zich daarover ontfermt. Hij vertegenwoordigt zijn klanten en zorgt zelf voor de opvolging. Voor elk automerk wordt vervolgens een afzonderlijk team samengesteld. "Het ontwerp en de inrichting van de stand van bijvoorbeeld Mazda is anders dan de aanpak van, pakweg, Subaru. Ook de filosofie erachter verschilt fundamenteel", legt hij uit. "Stel dat een bezoeker speciaal naar het salon komt om de stand van Mercedes te bezoeken, dan doen we er alles aan opdat hij bijvoorbeeld ook door de Isuzu-stand wordt aangetrokken. We willen op al onze stands de nieuwsgierigheid van de bezoeker prikkelen", legt Stiers uit. Het team van Krypton bestaat uit interieurarchitecten, ontwerpers en een groot aantal productieverantwoordelijken. Erwin en zijn zoon, die interieurontwerper

is, zijn echte petrolheads: verslingerd op auto's, motoren, boten, etc. Ze kennen de autowereld als geen ander. Ideaal om te kunnen inspelen op de verwachtingen van de klant.

Totaalaanpak

In de praktijk wordt het grootste stuk van de stand verhuurd: "Wij verhuren meubels maar ook LED-schermen, planten, etc...". Daarom wordt een groot stuk van de stand doorgaans ook gerecupereerd. In sommige gevallen wordt de constructie zelfs maximaal drie jaar lang opnieuw gebruikt. Het gebeurt dus dat een stand op verscheidene salons te zien is. Voor SsangYong is Krypton bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de motorshows in Genève, Parijs, Frankfurt en Brussel. Om de filosofie van het merk perfect aan te voelen, bezocht Erwin Stiers zelfs het hoofdkantoor

van SsangYong in Korea. "Precies aan die betrokkenheid hebben we door de jaren heen enkele leuke anekdotes overgehouden", vertelt hij. "Het Krypton-team heeft 25 jaar ervaring en maakte in die periode al heel wat mee, zoals een beginnend brandje vlak voor de opening van het salon, of de zekeringen die het al eens lieten afweten omdat de verkeerde persoon op het verkeerde knopje had gedrukt. We moesten ook al eens het thema van de stand amper zes weken voor de opening van de show helemaal omgooien als gevolg van een wilde gril van een reclamebureau, met de goedkeuring van de CEO van het merk in kwestie. En hoewel het allemaal last minute was, merkten de bezoekers van de stand er niets van. Krypton is dan ook veel meer dan een doordeweekse standenbouwer... ■



Krypton richt de volledige stand in, planten inclusief.

Kalender van een salonstand

- Zomer 2018: briefing bij de klant (auto-importeur)
- Late zomer 2018: voorstelling van het project en het budget bij de klant
- 1 oktober 2018: het project dat door de klant werd goedgekeurd, wordt voorgelegd aan Febiac voor validatie
- Begin november 2018: Start van de productie van de stand
- Van 8 tot 16 januari 2019: Opbouw in Brussels Expo

Budget

- In Brussel kost een nieuwe stand met alles erop en eraan (inclusief hostessen, reclame, catering, etc) Tussen 150.000 en 500.000 euros
- In Brussel betaal je tussen de 250 à 500 euro/m² (x5 in Genève)