

30 jaar basan – The cleanroom company: Een succesverhaal op de cleanroommarkt



KRIFTEL, januari 2012 – basan GmbH viert dit jaar haar 30-jarig jubileum. De actuele balans: De handelsonderneming werkt vanuit zeven vestigingen wereldwijd met zwaartepunt in Europa en Azië en diverse verkooppartners en licentiehouders. Meer dan 5.000 kwalitatief hoogwaardige producten bevinden zich in het assortiment, begeleid door een klantgericht serviceconcept. Basis van het succes is de bedrijfsfilosofie van de door eigenaar Jacobus C. Bartels geleide handsonderneming: „Voorzieningszekerheid uit één hand“.

Een terugblik

De eertijds in Nederland door de vader en broer van de huidige eigenaar Jacobus C. Bartels opgerichte handelsonderneming begon klein met de verkoop van kleefdoeken en striplakken. En ook uit het beginstadium van zijn zoon bleek niet meteen het succesverhaal dat het bedrijf zou worden. Als „eenmanszaak“ met brochures uit de copy-shop en zonder voorrad ging Jacobus C. Bartels in 1982 de Duitse markt op. Het was het begin van het wereldwijd opererende bedrijf dat basan tegenwoordig is. In deze 30 jaar heeft de handelsonderneming systematisch een omvangrijke verscheidenheid in producten voor de cleanroommarkt opgebouwd en een serviceconcept ontwikkeld dat tegemoet komt aan de behoeften van haar klanten. Concreet betekent dit: Samen met de klant worden oplossingen op maat uitgewerkt en een full service concept van service, producten en diensten ontwikkeld en omgezet.

Mijlpalen in de geschiedenis van basan

Als je dit aan eigenaar Bartels vraagt, dan definieert hij de eerste belangrijke mijlpaal in 1997. In dat jaar werd het full service concept ingevoerd, waar vele jaren naar was gestreefd. Doel van dit concept: Met een breed, kwalitatief hoogwaardig productassortiment en goed afgestemde servicediensten moest voor de klant een echte meerwaarde worden gegenereerd. Het full service concept biedt de klant absolute voorzieningszekerheid en dat uit één hand: De juiste producten staan op het juiste moment in de juiste hoeveelheid en kwaliteit ter beschikking. Dergelijke concepten functioneren alleen met individuele oplossingen die gezamenlijk met de klant worden uitgewerkt en omgezet. Via een analyse naar behoeften wordt een product-, hoeveelheids- en kostenoptimalisatie

opgesteld. Voor zover de klant wil, kan deze de totale aanschaffketen in handen van basan leggen. basan kan voor planning, logistiek en goederendistributie zorgen.

Een essentiële stap naar procesoptimalisatie werd in 2002 met de elektronische koppeling van de bestelprocessen via SAP gemaakt. Deze investering, voor een middenstandsbedrijf enorm, is voor de klanten de moeite waard gebleken, omdat veel klanten van basan met SAP werken. Voor hun ontstaat een duidelijk efficiëntievoordeel: door de automatisering en synchronisatie zijn kosten en tijd gespaard en storingsbronnen voorkomen.

Complete dienstverlening

Bovendien onderhoudt basan nauwe contacten met haar klanten. „Dat is belangrijk om de behoefte van de klanten naast het pure product te begrijpen“, aldus Bartels. Op deze manier worden productbegeleidende servicepakketten ontwikkeld, waar de klant ook echt behoefte aan heeft. Dat gaat van scholingen van het personeel tot aan het aanbieden van reinigings- en hygiëneschema's, het ontwerp van personeelssluisconcepten of de ontwikkeling van leaseconcepten. Indien nodig, worden ook klantspecifieke producten ontwikkeld, zoals bv. specifieke weefselkwaliteiten of een overall in de eigen kledingserie Quantus[®] met geïntegreerde muts.

basan is zodoende veel meer dan een handelsonderneming in de gebruikelijke zin; het is een complete dienstverlener met gefocuste blik op zijn klanten.

De volgende stap: Internationalering en partnerschappen

De volgende strategisch belangrijke stap en het zwaartepunt van de werkzaamheden van de afgelopen jaren was de internationalisering van de handelsonderneming met eigen vestigingen in Europa en Azië. Begonnen door de voorafgaande oprichting van verkooppartnerschappen in verschillende Europese landen, duidde de overname van de distributietak verbruiksmaterialen van de Amerikaanse concurrent Metron Technology in Europa, Singapore en Maleisië in 2007 een verdere mijlpaal in de geschiedenis van basan aan. Een exclusief partnerschap kwam een jaar geleden met Entegris tot stand, waarvoor basan voor enkele klanten de producten internationaal verkoopt. Het internationaliseringsproces brengt voor de klanten van basan duidelijke voordelen: Een uitbreiding van de verkooppartners en daarmee ook van de producten juist via de toegang tot de Aziatische markt, door het wereldwijde leveranciersnetwerk snellere levertijden en betere condities alsmede een grotere leveringszekerheid.

Regionale en branchegerichte expansie

Naast de regionale zette basan de afgelopen jaren ook systematisch in op expansie in andere industriesectoren. De eisen in de cleanroom zijn branchespecifiek, elke branche heeft verschillende behoeften. Alleen diegene, die hier individuele kennis- en toepassings specifieke oplossingen aanbiedt, werkt klantgericht. De eerste jaren lag de focus op de halfgeleiderindustrie, maar nu investeert basan al vele jaren intensief in de farmaceutische industrie en bouwt hiervoor doelgericht personeel, kennis en specifieke producten op. Ook hier is de werkwijze van basan duidelijk klantgericht. Voor de farmaceutische industrie werden bijvoorbeeld op de behoefte afgestemde speciale GMP-scholingen ontwikkeld en succesvol op de markt aangeboden.

Naast de halfgeleider- en farmaceutische industrie opereert basan net zo zeker in alle branches, waarin het om gecontroleerde productieomstandigheden gaat. Dit verklaart ook het grote productassortiment van basan, want elke branche vereist een specifiek, precies afgestemd assortiment.

Ook in het jubileumjaar duidt verder alles op expansie. De onderneming zal hiervoor naar grotere en moderne ruimten in Kelsterbach verhuizen, waarin administratie en magazijn onder één dak werken. Het nieuwe hoofdkantoor wordt uitgerust met de meest moderne technologie en tegelijkertijd worden processen geïmplementeerd die ertoe bijdragen dat de leveringsketen verder wordt geoptimaliseerd.

Jubilea zijn altijd reden voor interne feestjes. Maar wat betekent een 30-jarig jubileum voor de klanten van basan? Hoofdzakelijk drie punten:

- Een door lange traditie bewezen en gegroeide product- en servicekwaliteit
- Betrouwbaarheid in klant- en leveranciersrelaties
- Een precieze
- afstemming op markt en klanten

basan – the cleanroom company

Met zeven vestigingen in Europa en Azië, talrijke verkooppartners en licentiehouders in Europa en 30 jaar ervaring in de cleanroommarkt is basan één van de leidende handelsondernemingen voor cleanroomproducten en aanbieders van productbegeleidende diensten. In Europa en Azië werken meer dan 125 medewerkers in de vestigingen en logistieke centra in Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië, Maleisië, de Benelux, Zuid-Afrika, Vietnam en Singapore. basan levert aan alle branches, die aan gecontroleerde productieomstandigheden zijn onderworpen, zoals vooral de micro-elektronica- en farmaceutische industrie, de levensmiddelenbranche, de automobiëlindustrie, optische industrie en medische techniek.