



30 Jahre basan – The cleanroom company: Eine Erfolgsgeschichte im Reinraummarkt

KRIFTEL, Januar 2012 – die basan GmbH feiert in diesem Jahr 30-jähriges Jubiläum. Die aktuelle Bilanz: Das Handelsunternehmen arbeitet aus sieben Niederlassungen weltweit mit Schwerpunkt in Europa und Asien und diversen Vertriebspartnerschaften und Lizenznehmern. Über 5.000 qualitativ hochwertige Produkte stehen im Portfolio, begleitet durch ein kundenorientiertes Servicekonzept. Basis des Erfolges ist die Firmenphilosophie des durch den Inhaber Jacobus C. Bartels geführten Handelsunternehmens: „Versorgungssicherheit aus einer Hand“.

Ein Blick zurück

Das ehemals in den Niederlanden vom Vater und Bruder des jetzigen Inhabers Jacobus C. Bartels gegründete Handelsunternehmen begann klein mit dem Vertrieb von Staubbindetücher und Abziehlacken. Und auch die Anfänge seines Sohnes schlossen nicht gleich auf die Erfolgsgeschichte, die das Unternehmen gehen würde. Als „Ein-Mann-Betrieb“ mit Broschüren aus dem Copy-Shop und ohne Lager ging Jacobus C. Bartels 1982 in den deutschen Markt. Es war der Anfang des global agierenden Unternehmens, das basan heute ist. In diesen 30 Jahren hat das Handelsunternehmen systematisch eine umfassende Produktvielfalt für den Reinraummarkt aufgebaut und ein Servicekonzept entwickelt, das den Bedarf seiner Kunden fasst. Konkret heißt das: Mit dem Kunden werden maßgeschneiderte Lösungen erarbeitet und ein ganzheitliches Gesamtkonzept aus Service, Produkten und Dienstleistungen entwickelt und umgesetzt.

Meilensteine in der Geschichte von basan

Fragt man Inhaber Bartels, definiert er den ersten wichtigen Meilenstein im Jahr 1997. In diesem Jahr wurde das Vollversorgungskonzept eingeführt, auf das viele Jahre hingearbeitet wurde. Ziel des Konzeptes: Mit einem breiten, qualitativ hochwertigen Produktportfolio und passgenauen Serviceleistungen sollte für den Kunden ein echter Mehrwert generiert werden. Das

Vollversorgungskonzept bietet den Kunden absolute Versorgungssicherheit und das aus einer Hand: Die richtigen Produkte stehen zur richtigen Zeit in der richtigen Menge und Qualität zur Verfügung. Solche Konzepte funktionieren nur mit individuellen Lösungen, die gemeinsam mit den Kunden erarbeitet und umgesetzt werden. Über eine Bedarfsanalyse wird eine Produkt-, Mengen- und Kostenoptimierung erstellt. Soweit der Kunde will, kann er die gesamte Beschaffungskette in die Hände von basan legen. basan kann Disposition, Logistik und Warenverteilung übernehmen.

Ein wesentlicher Schritt zur Prozessoptimierung wurde im Jahr 2002 mit der elektronischen Anbindung der Bestellvorgänge über SAP gegangen. Das Investment, für ein mittelständisches Unternehmen enorm, hat sich für die Kunden gelohnt, da viele der basan-Kunden mit SAP arbeiten. Für sie ergibt sich ein klarer Effizienzvorteil: durch die Automatisierung und Synchronisierung werden Kosten und Zeit gespart und Fehlerquellen vermieden.

Ganzheitliche Dienstleistung

Darüber hinaus steht basan mit seinen Kunden in engem Austausch. „Das ist wichtig, um den Bedarf der Kunden über das reine Produkt hinaus zu verstehen“, so Bartels. Auf diese Weise werden produktbegleitende Dienstleistungsangebote entwickelt, die der Kunde auch wirklich braucht. Dies reicht von Schulungen des Personals über das Angebot von Reinigungs- und Hygieneplänen, den Entwurf von Personalschleusen-Konzepten oder die Entwicklung von Leasingkonzepten. Bei Bedarf werden auch kundenspezifische Produkte entwickelt wie z. B. spezifische Gewebequalitäten oder ein Overall in der eigenen Bekleidungsreihe Quantus[®] mit integrierter Flachhaube.

basan ist somit weit mehr als ein Handelsunternehmen im üblichen Sinne; es ist ein ganzheitlicher Dienstleister, mit fokussiertem Blick auf seine Kunden.

Der nächste Schritt: Internationalisierung und Partnerschaften

Der nächste strategisch wichtige Schritt und Schwerpunkt der Arbeit der letzten Jahre war die Internationalisierung des Handelsunternehmens mit eigenen Niederlassungen in Europa und Asien. Eingeleitet durch die vorangegangene Gründung von Vertriebspartnerschaften in verschiedenen europäischen Ländern, markierte die Übernahme der Distributionssparte Verbrauchsmaterialien des US-Mitbewerbers Metron Technology in Europa, Singapur und Malaysia 2007 einen weiteren Meilenstein in der Geschichte von basan. Eine Exklusivpartnerschaft kam vor einem Jahr mit Entegris zustande, für die basan für einige Kunden die Produkte international vertreibt. Der Internationalisierungsprozess bringt für die Kunden von basan klare Vorteile: Eine Ausweitung der Vertriebspartner und damit auch Produkte gerade über den Zugang zum asiatischen Markt, durch das globale Lieferantennetz schnellere Lieferzeiten und bessere Konditionen sowie eine höhere Liefersicherheit.

Regionale und branchenbezogene Expansion

Neben der regionalen setzte basan in den letzten Jahren auch systematisch auf Expansion in andere Industriesegmente. Die Anforderungen im Reinraum sind branchenspezifisch, jede Branche hat einen unterschiedlichen Bedarf. Nur wer hier individuelles Know-how und applikationsspezifische Lösungen anbietet, arbeitet kundenorientiert. Lag der Fokus der ersten Jahre in der Halbleiterindustrie, investiert basan nun schon seit vielen Jahren intensiv in die Pharmabranche und baut hierfür zielgerichtet Personal, Know-how und spezifische Produkte auf. Auch hier ist das Vorgehen von basan klar

kundenorientiert. So wurden für die Pharmaindustrie bedarfsgerecht spezielle GMP-Schulungen entwickelt und erfolgreich im Markt angeboten. Neben der Halbleiter- und Pharmaindustrie bewegt sich basan ebenso sicher in allen Branchen, in denen es um kontrollierte Produktionsbedingungen geht. Dies erklärt auch das große Produktsortiment von basan, denn jede Branche fordert ein spezifisches, passgenaues Sortiment.

Auch im Jubiläumsjahr stehen weiterhin alle Zeichen auf Expansion. Das Unternehmen wird dafür in größere und moderne Räumlichkeiten nach Kelsterbach umziehen, in denen Administration und Lager unter einem Dach arbeiten. Das neue Headquarter wird mit modernster Technologie ausgestattet und gleichzeitig Prozesse implementiert, die dazu beitragen die Lieferkette weiter zu optimieren.

Jubiläen sind immer Grund für interne Feiern. Doch was bedeutet ein 30-jähriges Jubiläum für die Kunden von basan? Vor allem drei Punkte:

- Eine durch lange Tradition belegte und gewachsene Produkt- und Servicequalität
- Zuverlässigkeit in Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- Eine punktgenaue Markt- und Kundenorientierung

basan – the cleanroom company

Mit sieben Niederlassungen in Europa und Asien, zahlreichen Vertriebspartnerschaften und Lizenznehmern in Europa und 30 Jahren Erfahrung im Reinraummarkt ist basan eines der führenden Handelsunternehmen für Reinraumprodukte und Anbieter produktbegleitenden Dienstleistungen. In Europa und Asien arbeiten mehr als 125 Mitarbeiter in den Niederlassungen und Logistikzentren in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Malaysia, Benelux, Südafrika, Vietnam und Singapur. basan beliefert sämtliche Branchen, die kontrollierten Produktionsbedingungen unterliegen, wie vor allem die Mikroelektronik- und Pharmaindustrie, die Lebensmittelbranche, Automobil, Optische Industrie und Medizintechnik.