

Basro Nieuwsflits

TOEKOMSTGERICHTE VISIE

BASRO WEKT VERTROUWEN KLANT

“Basro kijkt niet naar morgen of overmorgen, wij denken juist op de lange termijn. Met een visie die is gericht op de toekomst! Daar ligt onze kracht.” Het is een binnenkomer die er niet om liegt. Algemeen Directeur Koos Schenk kaart het niet voor niets aan. Het is volgens hem en zijn rechterhand Marck van Boven de reden waarom klanten Basro altijd weer weten te vinden. Cijfers liegen niet. Het klantenbestand van enkele jaren geleden verschilt niet veel met de huidige kern opdrachtgevers. Het is alleen maar uitgebreid. “Onze klanten zijn vertrouwd geraakt met ons en dat is wederzijds.”

Vertrouwen is het toverwoord voor de onderneming die is gespecialiseerd in elektrotechniek, beveiligingstechniek, klimaatbeheersing en datanetwerken. Het bedrijf werd in 1977 opgericht, in 1988 nam de huidige directeur Schenk het stokje over van de toenmalige directeur. “Klein begonnen, maar gestaag gegroeid. Ik weet nog dat we in het prille begin zes medewerkers hadden, dat zijn er nu zestig. Zo’n groei komt je uiteraard niet aanwaaien, zo werkt dat niet in dit wereldje. Al mijn energie ging al die jaren in Basro zitten, maar de afgelopen jaren heeft Marck mij een groot gedeelte van het werk uit handen genomen. Als ik nu zo om me heen kijk, weet ik dat al die energie het waard is geweest. We hebben een hechte ploeg, mensen die hier al jaren werken en een divers klantenbestand om trots op te zijn,” aldus Schenk.

Service- en klantgericht

“Afspraak is afspraak. De opleverdatum is bij ons heilig. Als een project of winkel op zaterdag open moet, dan kunnen en willen wij niet zeggen: sorry, het gaat nog even duren. Service- en klantgericht denken, altijd bereikbaar zijn (24 uur per dag) en zorgen dat het werk volgens afspraak af is. Als bedrijf moet je flexibel zijn, dat zijn wij. Daarin onderscheiden wij ons van de concurrentie. Het werk is niet gedaan als een project is afgerond, het onderhouden ervan is minstens net zo belangrijk. Een bedrijf moet optimaal kunnen functioneren. Dan mag bijvoorbeeld het licht niet zomaar plotseling uitvallen,” neemt Van Boven even het woord.

Door hun inmiddels ruime ervaring in de wereld van de elektrotechniek, beveiligingstechniek, klimaatbeheersing en datanetwerken, gaat het bedrijf geen opdracht meer uit de weg. “Sinds jaar en dag doen we veel met winkelketens, maar we leveren ook maatwerk voor de industrie, kantoren, autobedrijven en verzorgingshuizen. Overigens in binnen- en buitenland. In de loop der jaren zijn we heel divers geworden. Van eenvoudige elektrotechnische werk-



zaamheden tot aan complexe lichtprojecten, krachtinstallaties en gecompliceerde beveiligingssystemen. Het onlangs ontwikkelde AutoXS toegangsmanagement is daar een goed voorbeeld van, maar ook klimaatbeheersingsystemen en cameratoepassingen. Wij leveren een totaalpakket, een combinatie van beveiliging en elektrotechniek.”

Internationaal

Ook buiten de eigen landsgrenzen - met name in Duitsland en België - is Basro bijzonder actief en projectmatig ook nog eens in Frankrijk. “Ook dat heeft weer alles te maken met het vertrouwen van onze klanten. Bestaande opdrachtgevers die internationaal de boer op gaan en ook daar ‘gewoon’ een beroep op Basro doen. Van Boven geeft nog even aan in onderhandeling te zijn met een grote winkelketen, voor het aanleggen van een datanetwerk in al hun winkels in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Frankrijk en Spanje.

“Een mooier compliment kun je in feite niet krijgen,” vindt Schenk. Afstand is voor het in Bergschenhoek en Woudenberg gevestigde bedrijf ook absoluut geen belemmering. “Maas-tricht of Groningen, dat maakt echt niet uit. Onze werknemers reizen het hele land door. De klant is bij ons nog altijd koning.”

ARCHITECT HEIN NOLTE KIEST VOOR BASRO

RETAIL IS TOPSPORT

De oorsprong van de samenwerking tussen het architectenbureau van Hein Nolte uit het Noord-Limburgse Mook en Basro dateert alweer van 1994, toen de partijen elkaar tegenkwamen bij een project van M&S mode. “En vanaf toen zijn we eigenlijk vriendjes geworden,” lacht de architect. “Ik werk graag met ze samen. Sterker nog: ik draag ze zelfs voor bij mijn klanten. Natuurlijk lukt dat niet altijd, maar ik spreek wel mijn voorkeur uit voor Basro als partner.”



Daar heeft Nolte overigens een simpele verklaring voor. “Elektriciens zijn er genoeg, maar Basro weet écht wat winkelbouwen is. Geloof me, retail is topsport en daar heb je een team van specialisten voor nodig. Mensen die weten waar ze mee bezig zijn. Basro is een bedrijf dat in staat is hoogstaande kwaliteit te leveren én binnen de afgesproken termijn. In deze branche is dat absoluut noodzakelijk. Want vandaag een opdracht, betekent eigenlijk gisteren al klaar. Zeker in de winkelbranche. Dan moet je wel op de mensen om je heen kunnen rekenen,” aldus Nolte.

Onderschat

De Limburger heeft een schat aan ervaring in de architectuur. “Eigenlijk ben ik gefascineerd door alles in de wereld van de architectuur. Het is een enorm breed vakgebied. Dat wordt nog wel eens onderschat. Het is meer dan zomaar even een ontwerp op papier zetten van een woning of zoals tegenwoordig in mijn geval, een winkelketen. Als architect ben je van begin tot eind betrokken bij een project. Het ontwerpen is slechts een deel van het werk wat wij verrichten. Wat dat betreft is het begrip architect een beetje aan het verwateren.”

Tijdsdruk

Hoe de buitenwereld er ook tegenaan kijkt, het in handen nemen van een architect is en blijft een pré. Nolte kan er over meepraten. Hij heeft van nabij meegemaakt hoe projecten in het water liepen doordat ‘eigenwijze’ mensen geen architect in handen namen bij bijvoorbeeld het bouwen van een woning. Hoewel hij zich nu voornamelijk bezighoudt met winkelketens als M&S mode, Claires, New Yorker, H&M en Tchibo, heeft hij in het verleden ook veel in de woningbouw gedaan en heeft hij zelfs een recreatiepark gemaakt.

“Herstellen is heel moeilijk, dat kost vaak veel geld. Maar de wereld van retail is heel anders, minder architectonisch bijvoorbeeld. Bij de winkels van H&M heb je gelijk een beeld, datzelfde geldt voor M&S mode. Daar is vooral de tijdsdruk enorm. Dan moet je als team opereren en is een zwakke schakel funest. Niet alleen de mannen in pak, juist vooral de mensen op de werkvloer zijn onmisbaar. Van de schilder, plafoneerder tot de elektriciens van Basro. Voor mij een perfecte partner waar ik blindelings op vertrouw. Een bedrijf dat er staat als het echt moet. Zoals het hoort.”



VOLVO: VEILIGHEID KLANT STAAT VOOROP

“BASRO ZET WENSEN OM IN REALISATIE”

Veiligheid boven alles. Bij Mobility Centre Volvo komt de klant altijd op de eerste plaats. De betrouwbaarheid en veiligheid van Volvo is alom bekend en geprezen. Maar niet alleen achter het stuur denkt de autofabrikant aan haar klanten. Wie een kijkje neemt in de onlangs geopende vestiging aan de Hoofdweg in Rotterdam, zal niet alleen verbaast zijn over het moderne interieur van de showroom, ook de parkeergarage van de nieuwste van de vijf vestigingen van Mobility Centre Volvo in de regio Rotterdam spreekt tot de verbeelding. Daar komt Basro om de hoek kijken.



In juni van dit jaar opende Volvo haar nieuwe showroom. Het contact tussen de Rotterdamse Volvo dealer en Basro is al jaren uitstekend. “De verlichting en elektrische equipment laten we stevast door Basro doen. De samenwerking verloopt optimaal,” geeft directeur van de holding Theo de Jong aan. “Bij ons was het idee ontstaan om een concept te ontwikkelen om klanten en relaties op een veilige en gangbare manier toegang te verschaffen tot onze showrooms. Een parkeergarage die de veiligheid van onze klanten garandeert. Toen zijn we met Basro om de tafel gaan zitten. Zij wilden een applicatie ontwikkelen die voldeed aan de door ons gestelde eisen. Een toegangssysteem, gebaseerd op kentekenregistratie, dat niet alleen ons werk uit handen neemt, maar eveneens vriendelijk is naar klanten toe,” aldus een enthousiaste De Jong.

Veilig gevoel

Sinds de opening van de vestiging aan de Rotterdamse hoofdweg werkt AutoXS - de naam die aan de toepassing is gegeven - als een zonnetje. “Een nieuw systeem heeft vaak een aanloopperiode nodig, maar AutoXS doet vanaf dag één wat wij ervan verwachten. Het is klantvriendelijk, eenvoudig in gebruik en de reacties zijn louter positief. De klantgegevens moeten slechts één keer in het systeem worden verwerkt en vanaf dat moment heb je er eigen-

lijk geen omkijken meer naar. Daarnaast geeft het een veilig gevoel, omdat je altijd weet wie er binnen is. Zo kom je nooit voor verrassingen te staan.”

Het is niet vreemd dat Mobility Centre Volvo hetzelfde systeem ook wil toepassen aan de nog te openen vestiging in Barendrecht. “Een applicatie die goed werkt moet je koesteren. Zo simpel is het. We zitten met Volvo in heel Europa in een ‘next fase’ traject. Al onze showrooms worden voorzien van nieuw interieur en locaties worden aangepast aan de huidige eisen. Dat betekent dat er meer nieuwe vestigingen worden geopend in de nabije toekomst. Geen renovatie, maar nieuwbouw. Wij gaan mee met de tijd. Daar leg ik gelijk de link met Basro. Ook zij zijn vernieuwend en verfrissend. De ontwikkeling rond AutoXS is daar een passend voorbeeld van. Basro zet onze wensen om in realisatie.”

AutoXS heeft de toekomst

‘Welkom meneer Jansen, u kunt parkeren in parkeervak 6.’ Geen ingewikkelde PIN-codes of toegangspasjes voor medewerkers of klanten van uw bedrijf, met AutoXS - een automatisch toegangsmanagementsysteem - wordt het parkeren niet alleen eenvoudiger en overzichtelijker, het neemt ook nog eens werk uit handen. Klantvriendelijk, snel en flexibel, de door Basro ontwikkelde applicatie voor het gecontroleerd toelaten van auto's op een parkeerterrein of garage, is uniek en enig in zijn soort. U wordt persoonlijk, op basis van kentekenherkenning of klantgegevens die eenmalig in het systeem ingevoerd moeten worden, welkom geheten. Vervolgens krijgt u een plaats toegewezen. Zelfs de receptioniste hoeft er niet meer aan te pas te komen. Basro Beveiligingstechniek levert AutoXS inclusief camera's, software, personal computer, weergave monitor of lichtkrant, montage en afregelen. Eventueel kan Basro ook de slagbomen of detectielussen leveren en plaatsen. AutoXS heeft de toekomst!

EVEN KENNISMAKEN:

RECEPTIONISTE JESSICA JANSON

Wat werken bij Basro zo leuk maakt? Het is een vraag waar Jessica Janson eenvoudig antwoord op kan geven. "We zijn serieus als het moet, maar kunnen tussendoor ook een lolletje maken. Daarnaast staan we altijd voor elkaar klaar. Collega's zijn er ook om elkaar te ondersteunen en te helpen daar waar nodig. Bij Basro staat collegialiteit hoog in het vaandel," aldus de receptioniste, die al zes jaar een vertrouwd gezicht is voor klanten bij binnenkomst in het kantoor van het in Bergschenhoek gevestigde bedrijf.

Jessica is een duizendpoot. Behalve een receptioniste die de telefoon opneemt, doet de 27-jarige namelijk nog veel meer. "Dat vind ik ook zo leuk aan mijn werk. Het totaalpakket! Een receptioniste doet meer dan alleen maar wachten op een telefoontje van een klant of monteur." Het aannemen van storingen en servicecalls, inplannen van de servicemonteurs, servicebonnen verwerken, het archief bijhouden en de urenregistratie, het zijn zomaar enkele werkzaamheden van Jessica.



"Wat ik ook leuk vind is dat je als receptioniste veel contact heb met klanten en collega's. Wat dat betreft is elke dag anders. Die veelzijdigheid spreekt mij aan. Het is niet leuk als je van tevoren al weet hoe de dag eruit gaat zien. Bij Basro is dat absoluut niet het geval."

SERVICES NIEUWE TAK VAN BASRO

Basro levert een totaalconcept op het gebied van installatietechniek, maar toch kwam vanuit de markt regelmatig de vraag of Basro ook niet even kon kijken naar bijvoorbeeld een klemmende deur, lekkende kraan of voor het plaatsen van een goed veiligheidsslot. Het in Bergschenhoek gevestigde bedrijf zegt niet graag nee. "In feite sluiten die werkzaamheden naadloos aan op onze hoofdwerkzaamheden," zegt Marck van Boven. Een idee was geboren. Een aantal maanden geleden besloot de onderneming een nieuwe tak op te richten voor dergelijke werkzaamheden: Basro Services.

Services is een zelfstandige discipline en past perfect binnen de dienstverlenende instelling van elektrotechniek en beveiligingstechniek. "Eén telefoontje en we regelen het. Van klemmende of slecht sluitende deuren, lekkende kranen tot veiligheidshang- en sluitwerk."

Met name het veiligheidshang- en sluitwerk heeft de afgelopen jaren een flinke groei doorgemaakt. Enerzijds vanwege de stijgende criminaliteit en anderzijds vanwege de verzekeringseisen. Een goed bouwkundig beveiligd pand is natuurlijk een eerste barrière voor het inbrekersgilde. Het kost dan ook veel meer moeite en tijd om het slot te forceren. Maar al te vaak kiezen ze dan toch voor een andere woning of een ander pand. Als een inbreker toch met veel geweld probeert een beveiligd slot te forceren, moet direct het inbraaksignaleringssysteem worden geactiveerd. En laat dat nu net een specialiteit zijn van Basro Beveiligingstechniek. Zo vullen de verschillende disciplines elkaar perfect aan," aldus Van Boven.



Weg en Land 21
2661 DC Bergschenhoek
Telefoon: 010 - 522 02 44
Fax: 010 - 521 80 40
E-mail: info@basro.com

www.basro.com

COLOFON

Basro Nieuwsflits is een uitgave van Basro B.V. Verschijnt twee maal per jaar in een oplage van 1.000 exemplaren.

Redactie Fast Forward/Cris Rolandus
Eindredactie: Marck van Boven
Fotografie: Van der Graaf Fotografie/
Rob Cornelder
Vormgeving: Blauwesteeg/
Willem Veldhoen
Druk: Drukkerij Printvisie