

# Basro Nieuwsflits

## BRINK'S NEDERLAND BV: MEER DAN ZOMAAR EEN KLANT

Een contact dat verder gaat dan puur de zakelijke afhandelingen. In het geval van Basro en Brinks gaat dat absoluut op. "Wij zien Basro niet als leverancier, maar als partner. Een vertrouwenspartner die met ons meedenkt en altijd voor ons klaar staat." Dit zijn de woorden van Ron Bor, al 24 jaar werkzaam bij de Nederlandse vestiging van het wereldwijde concern dat in liefst 72 landen actief is.



Ron Bor



Alain Voets

Een mooier compliment kan Basro eigenlijk niet krijgen. Bedrijfsleider Alain Voets neemt het van harte aan. "Je mag gerust weten dat Basro trots is op een klant van deze omvang. Want laten we eerlijk zijn, het is geen kruidenier." Ron Bor: "Het feit dat wij al 24 jaar samenwerken met Basro zegt toch al genoeg. We zijn binnengekomen als leverancier, maar de relatie gaat inmiddels veel verder dan dat. Basro is een actieve organisatie, geen passieve. Ze installeren én adviseren."

### Dagelijks contact

Dat laatste heeft Ron Bor hoog in het vaandel staan. "Alain en ik hebben vrijwel dagelijks contact. En geloof me, dat is echt nodig. Wij hebben 350 auto's, zeven vestigingen en in totaal 1000 mensen in dienst. Alleen in Nederland! Het is een utopie om te denken dat we nooit een storing krijgen. Daarom is het zo enorm belangrijk dat het contact met Basro kort is en dat zij daar waar nodig direct kunnen handelen als er iets fout gaat. Ik weet dat ik van ze op aan kan, dat is zo enorm belangrijk."

### Kwaliteit

Dat de Nederlandse tak van de Amerikaanse onderneming de beveiliging over laat aan Basro is sowieso bijzonder. "Wereldwijd doen wij op beveiligingsgebied zaken met de grootste bedrijven. Ik werk in Nederland als enige samen met een relatief klein bedrijf. Bewust overigens. Ik ga puur voor kwaliteit en weet dat Basro die levert." En dat nu al bijna een kwart eeuw. "Het niveau is in die jaren steeds omhoog gegaan. We groeien met elkaar mee. We zitten inmiddels op een extreem hoog niveau. Als je al die jaren op deze manier een band opbouwt, is het logisch dat je ook anders met elkaar om gaat."

### Dagtaak

Bedrijfsleider Alain Voets vult aan: "Brinks is voor mij bijna een dagtaak. Maar het is elke dag weer een uitdaging op zich om betrokken te zijn bij dit project. Geloof me, dat verveelt nooit. Bijkomend voordeel is ook dat wij de mensen bij Brinks kennen en andersom. Dat schept niet alleen een band, ook duidelijkheid."



RAYMOND DE RUITER:

## 'MONTEUR VAN HET JAAR'

**"Een grote eer", zo noemt Raymond de Ruiter zijn uitverkiezing van 'monteur van het jaar' van Basro. "Bij dit bedrijf lopen zoveel goede en ervaren monteurs rond. Als ik dan met mijn 25 jaar wordt verkozen tot 'monteur van het jaar' doet me dat heel veel. Het geeft me een heel goed gevoel."**

De Ruiter is een vast gezicht bij Gamma en Karwei, firma's die onder de hoed van Van Neerbos Bouwmarkten vallen. "Tachtig procent van mijn werkzaamheden bij Basro vindt plaats bij die bedrijven. Dat betekent dus altijd grootschalige projecten. Prettig, want juist die grote opdrachten spreken mij enorm aan," aldus de Vlaardinger. Daarvoor heeft De Ruiter overigens een heldere reden. "Ik heb graag de ruimte om te werken. Bij kleine projecten zit je vaak met veel mensen op elkaar."

### Nieuwe vestiging

Zijn tot nu toe mooiste project was in Amersfoort. "Een klus van 5000 m<sup>2</sup>. Daar werd een nieuwe

vestiging gebouwd van Karwei. Een project dat in totaal toch ruim drie maanden heeft geduurd. Wij hebben daar het hele elektronische deel voor onze rekening genomen. De verlichting, de elektrische installatie, elektronische sturingen, het datanetwerk en de brandmeldinstallatie dus. Prachtige opdrachten zijn dat. Het is heel belangrijk dat je tijdens zo'n project goed contact onderhoudt met de klant. Natuurlijk, wij voeren de werkzaamheden uit, maar je moet het toch samen met de klant doen. Zo simpel is het." Overigens hoeft De Ruiter zich thuis geen moment meer te vervelen. Als 'monteur van het jaar' kreeg hij van Basro een flatscreen televisie. "Ja, daar ben ik natuurlijk ook erg blij mee. Heel mooi!"

## MOBIELE WERKBONNEN UITKOMST VOOR KLANT

**De servicemonteurs van Basro werken sinds kort met mobiele werkbonnen. De digitale bon werkt via de PDA en levert vele voordelen op voor zowel het bedrijf als de klant. De afgelopen twee maanden heeft Basro een proef gedraaid met de nieuwe werkbonnen waaruit bleek dat deze niet alleen veel tijd besparen, maar ook meer duidelijkheid scheppen voor de klant.**

"Via de PDA kan alles op elk moment worden ingevoerd," laat Bart Louwerens van Basro's serviceafdeling weten. "Wanneer de monteur gaat rijden voert hij dit in, maar ook wanneer hij begint met werken, welke materialen hij gebruikt en op welk tijdstip hij weggaat bij de klant." De mobiele bon is ook vanaf het kantoor van Basro te volgen. Zo kan er op elk moment gekeken worden op basis waarvan het te betalen bedrag voor de klant is berekend en is het bovendien makkelijk bij te houden aan welke klus er op welk moment wordt gewerkt en door welke monteur. Louwerens: "Het mooie van deze digitale werkbonnen is tevens dat ze via de PDA zijn gelinkt aan een navigatiesysteem en de monteur dus altijd precies weet waar hij naartoe moet".

Voor de klant betekent de invoering van de mobiele werkbbon een snellere verwerking van

de bon, een betere en vlottere afhandeling van de klus en meer helderheid over de strekking van de werkbbon. De bon wordt met een digitale handtekening ondertekend en loopt dan ook via een beveiligd netwerk.



VAN NEERBOS BOUWMARKTEN KAN NIET MEER ZONDER BASRO

## “BASRO ZET ZICH VOOR 200 PROCENT IN”

“Het liefst zou ik willen dat we al onze bouwmarkten bij Basro konden onderbrengen.” Dit is hoe Johan Scholtes, projectleider van Van Neerbos Bouwmarkten bv, denkt over de samenwerking van Van Neerbos met Basro. Al jaren houdt Basro zich bezig met de elektrotechniek van een groot deel van de bouwmarkten van Van Neerbos en sinds enige tijd ook met de brandbeveiliging. Scholtes: “Als je al zo lang met iemand samenwerkt, wordt het bijna een partner van je.”



Scholtes is zo tevreden met Basro dat hij het liefst zou zien dat het bedrijf, ondanks de landelijke dekking, zich in heel Nederland gaat vestigen. Van Neerbos Bouwmarkten, waar zowel Gamma als Karwei onderdeel van zijn, begon meer dan vijfendertig jaar geleden met slechts één doe-het-zelfzaak, een getal wat inmiddels is opgelopen tot 192. Een aantal van deze winkels heeft het bedrijf zelf laten bouwen, maar de meerderheid is door overname binnen de organisatie terechtgekomen. Scholtes: “Helaas is dit ook een reden waarom Basro niet voor alle winkels kan zorgen. Bij een overname van een bestaande bouwmarkt horen namelijk ook de lopende contracten met installateurs en andere partners. Die mogen niet zomaar opgezegd worden.”

### All In Service

Sinds twee jaar heeft Van Neerbos Bouwmarkten een All In Service-contract bij Basro. Dit houdt in dat alle bouwmarkten één keer per jaar worden bezocht door Basro voor preventief onderhoud. Al het onderhoud voor de noodverlichting wordt gepleegd, eens in de vier jaar worden de accu's hiervan vervangen, de elektrotechnische installaties wordt geïnspecteerd en het verlichtingsniveau in de winkels wordt op peil gehouden. “Bovendien is Basro zo snel mogelijk ter plaatse wanneer er problemen zijn met een van onze e-installaties,” laat Scholtes weten. Dat is één van de voornaamste redenen voor Van Neerbos om een All In Service-contract af te sluiten. “Een andere belangrijke reden is dat het niveau van de installaties omhoog gaat,” voegt Scholtes er aan toe. “Door het regelmatige onderhoud wat er gepleegd wordt, ontstaan er minder onverwachte problemen, waar je als bedrijf helemaal niet op zit te wachten of ook maar over na wilt denken. Door dit uit te besteden aan Basro hoeft dit nu ook niet meer.” Ook voor de toekomst heeft Van Neerbos Bouwmarkten al plannen met Basro. Zo is er afgelopen jaar een mantelovereenkomst gesloten voor de totale installatie van tien nieuwe bouwmarkten. Als het aan Scholtes ligt mag de samenwerking voorlopig zeker nog blijven voortzetten. “Ik zou niet weten wat ik zonder ze zou moeten.”

Door deze langdurige samenwerking weet Scholtes dat hij op Basro kan bouwen. Al sinds zijn indiensttreding bij de Van Neerbos Groep in 1992 werkt Scholtes samen met Marcel Marks, die toen nog werkzaam was bij Verhagen Elektrotechniek. ‘Toen dit bedrijf door Basro werd overgenomen en Marks mee verhuisde, ging hij zich vanaf dat moment bezighouden met de elektrotechniek van Van Neerbos. “Ik werk nu al zo lang met Marcel dat ik niet zou weten wat ik zonder hem zou moeten,” vertelt Scholtes. “Door zijn ervaring met onze bouwmarkten heeft hij zeer veel inzicht in wat er precies moet gebeuren. Bovendien zet hij zich altijd voor tweehonderd procent in. Hij is de motor die het allemaal draaiende houdt.”

### Goed inleven

Naast de elektro, de verlichting en het data-netwerk, houdt Basro zich vanaf 2006 tevens bezig met de brandbeveiliging van Van Neerbos Bouwmarkten. “Dit werd eerst door een ander bedrijf gedaan, maar omdat Basro zich precies goed kan inleven in de bouwmarkten, hebben we besloten ook dit onderdeel bij hen onder te brengen.” Dit houdt in dat de bouwmarkten voorzien zijn van brandmeldinstallaties, die volledig zijn afgestemd op de aard van de brandrisico's en de vereiste reactiesnelheid binnen het bedrijf.

## **BASRO BIEDT OPLOSSINGEN VOOR NIEUWE DIGITALE TECHNOLOGIEËN**

De laatste tijd wordt de Nederlandse markt meer en meer overspoeld met verschillende nieuwe digitale communicatietechnologieën zoals internetbellen, bellen via de kabel, VOIP en Triple Play oplossingen (tv, internet en telefonie in één). Er zijn er ook steeds meer die voor deze diensten kiezen. Het probleem is echter dat deze digitale technologieën weinig rekening houden met de reeds bestaande apparatuur bij de klant. Dit kan onder andere tot gevolg hebben dat de bestaande telefoon of het alarmsysteem niet (goed) meer werkt met de nieuwe technologie.

De leveranciers van de nieuwe diensten steken veel tijd en moeite in het werven van nieuwe klanten en gaan daarbij gemakkelijk voorbij aan reeds bestaande apparatuur bij de eindklant. Wanneer hen echter gevraagd wordt of bijvoorbeeld de bestaande alarminstallatie nog probleemloos zal werken via de nieuwe technologie wordt dat vaak positief beantwoord, terwijl dit niet het geval is. Wel hebben diverse aanbieders van deze digitale telefoniediensten informatie op hun website staan waarin wordt aangegeven dat

zij geen doormelding kunnen garanderen of dat doormelding niet wordt ondersteund.

### **Schriftelijke garantie**

Basro Beveiligingstechniek adviseert haar klanten om van de desbetreffende dienstverlener de schriftelijke garantie te vragen dat zij alle extra kosten vergoeden die de klant moet maken om het alarmsysteem probleemloos te laten functioneren tezamen met de door hen geleverde dienst. Zo voorkomt de klant dat hij zelf voor de kosten voor het herstellen van de doormelding opdraait.

Mocht u van plan zijn om te stappen naar digitale telefonie, informeer dan bij uw provider wat de gevolgen zijn voor de doormelding van uw alarmsysteem. Basro Beveiligingstechniek heeft voor u een aantal technische oplossingen om de doormelding van uw alarmsysteem naar de meldkamer op een beveiligde en verantwoorde wijze te herstellen. Mocht u nog vragen hebben, dan kunt u contact opnemen met dhr. J. Versluis op telefoonnummer 010 - 522 02 44.

### **NIEUW ONDERKOMEN IN VEENENDAAL**

Een aantal jaren geleden konden wij u mededelen dat onze tweede vestiging in Woudenberg een feit was. Vanuit deze centrale vestiging heeft Basro haar bedrijfsactiviteiten verder kunnen uitbouwen, met name voor het Noord en Zuid-Oostelijke deel van Nederland. Vanwege de expansie en toekomstplannen moest Basro echter uitwijken naar een groter pand. Die hebben wij gevonden in Veenendaal. Op steenworp afstand van de belangrijke verkeersader A12 is ons nieuwe onderkomen inmiddels volledig operationeel en klaar voor de toekomst.

Het nieuwe adres is :

Basro Elektrotechniek B.V., Kruisboog 32a, 3905 TG Veenendaal  
Tel.: 0318 - 50 74 90, Fax: 0318 - 55 29 68, E-mail: [dijk@basro.com](mailto:dijk@basro.com)



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

**[www.basro.com](http://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