



PATRICK BASTIAAN, BADOTHERM

OP ZOEK NAAR PROBLEMEN

THEMA:
WORLD TECH IN UTRECHT

ELEKTRONICA, SUBSTRAAT VOOR ALLE
TECHNOLOGIE

NESTE OIL INVESTEERT IN EUROPOORT



PATRICK BASTIAAN, BADOOTHERM

**“Wereldleidend,
alleen niemand
wist het”**

Goede hand. Niet klam, niet koud, niet macho, niet soft. Goeie kop ook. En een goed pak, kom daar tegenwoordig maar eens om in de technologische sector. Dit is er één van de generatie die Nederland gaat redden, dacht ik toen ik mijn hand uitstak om Patrick Bastiaan's welkomstgebaar in ontvangst te nemen.



Badotherm, zo heet het familiebedrijf dat Patrick Bastiaan sinds 2006 leidt. Inderdaad, ik moest ook even aan het santairzaakje om de hoek denken toen ik die naam voor het eerst hoorde. Dus niet. Badotherm doet op wereldwijde schaal in industriële meetinstrumenten. In manometers, thermometers, scheidingsmembranen en kraanafsluiters om precies te zijn. En mind you, daar zijn ze een hele grote jongen in. Of liever gezegd, een niet zo'n hele grote, maar wel een slanke, flexibele, innovatieve, mondiale, doortastende en erg daadkrachtige jongen. Een soort Johan Cruyff in zijn beste jaren zeg maar. Zo iemand die je de bal geeft en waar iedereen op de momenten dat het er echt om gaat naar kijkt. En dat hebben ze allemaal te danken aan het feit dat ze op grond van hun prestaties door de jaren heen een sterke reputatie van probleemoplossers hebben opgebouwd. Dat zijn jullie toch hè, probleemoplossers?

“Absoluut. Onze missie is eigenlijk heel simpel: wij willen de wereld de beste meetoplossingen bieden. Dus ga je op zoek naar de grote uitdagingen, naar excessieve problemen. Hoef je vaak niet eens zo ver voor te zoeken. Hebben we er één, dan gaan we er ook helemaal voor. Verder dan onze concurrenten, veelal grote niet al te flexibele bedrijven. Waar die tot hier en niet verder zeggen, zetten wij een tandje extra bij. Als je dan keer op keer uitstekend werk aflevert heb je al snel een goede naam opgebouwd. Die dus inderdaad recht doet aan wat we zijn: probleemoplossers.”

Als ik je zo hoor zou je bijna de indruk krijgen dat problemen eerder regel dan uitzondering zijn.

“In het geval van transmitters, scheidingsmembranen die gekoppeld worden aan elektronische druktransmitters, wel ja. Aan deze producten kleef, kleefde moet ik eigenlijk zeggen, een negatief imago. Daar ging nogal eens wat mee mis. Tot wij onze seals introduceerden. Klinkt misschien wat arrogant, maar het is wel zo. Het grappige is overigens dat wij daar op een gegeven moment ten aanzien van kwaliteit wereldwijd leidend in waren – met name op het gebied van uitzonderlijke metingen maar ook van standaard meetoplossingen – alleen niemand wist het.”

Oh, hoe kwam dat?

“Omdat er zo enorm veel komt kijken bij de projecten waarbij wij betrokken zijn. Als seals goed werken dan is dat normaal, iets wat je mag verwachten.”

Snap ik. Maar jullie hebben kennelijk toch iets bijzonders bewerkstelligd als er altijd zoveel problemen mee waren.

“Dat is ook zo. De innovatie die wij tot stand hebben gebracht is eind jaren '80 in gang gezet binnen een samenwerking met onze klant Shell. Daar wilden ze een structurele oplossing voor de problemen met seals waar ze voortdurend tegenaan liepen. Samen met hen hebben we een eisenpakket opgesteld waar we vervolgens mee aan de slag zijn gegaan. Dat heeft uiteindelijk geresulteerd in een nieuwe standaard. Die enorme hoge kwaliteit, waarmee we onze concurrenten nog steeds achter ons laten, hebben we vervolgens geclassificeerd als de norm en is inmiddels onze basiskwaliteit. We zijn natuurlijk ontzettend dankbaar dat we deze kans hebben gekregen en enorm blij, trots mag ik wel zeggen, dat we nog steeds nauw met Shell samenwerken.”

Kan ik me voorstellen. Trouwens ook dat seals daardoor de hoofdmoot zijn geworden van jullie bedrijfsactiviteiten.

“Dat klopt, maar dat is niet altijd zo geweest. Om je uit te leggen hoe ons bedrijf zich heeft ontwikkeld moeten we even terug in de tijd. Laat ik beginnen in 1957, het jaar waarin mijn grootvader het bedrijf Bastiaan Dordrecht Thermometers heeft opgericht, het latere Badotherm. Zoals de naam al doet vermoeden repareerde hij thermometers. Later ging hij ze zelf produceren, in eerste instantie voor de scheepvaart, later ook voor bedrijven als DuPont en Akzo. Dat ging goed, erg goed zelfs. Oftewel, het eenmanszaakje groeide uit tot een serieus bedrijf dat wereldwijd in manometers, thermometers, scheidingsmembranen en kraanafsluiters deed. In de jaren '80, mijn vader en oom runden toen inmiddels de zaak, werd een fabriek in Roemenië overgenomen waardoor Badotherm opeens over een eigen productieunit beschikte.

TEKST PAUL VAN NIEUWENBURG FOTOGRAFIE LEO DE JONG

Dat zal niet gemakkelijk geweest zijn.

"Dat kun je wel zeggen. De kwaliteit was niet van het constante hoge dat we eisten, we hadden er dus onze handen vol aan. En, vergeet dat niet, die overname speelde zich allemaal af in de periode rond de val van Ceausescu. Het bedrijf, alles eigenlijk, was stuurloos. Bedenk iets bizars en we hadden er mee te maken. Ondertussen werkten er bij die fabriek wel 1500 man. Het was een moeizaam proces, laat ik het daar maar op houden."

**Maar goed toen hadden jullie wel je eigen fabriek.**

"En konden we verder expanderen. We openden kantoren in Amerika, het Midden-Oosten en Azië van waaruit we die markten konden bedienen. Doen we nog steeds. In India bijvoorbeeld assembleren we scheidingsmembranen exclusief voor de Indiase markt. De productie van onderdelen vindt overigens nog steeds in Roemenië plaats. Onze fabriek daar heeft in de tussentijd een behoorlijke efficiëntieslag ondergaan. Daardoor hebben we de output kunnen verhogen en de personele capaciteit terug kunnen brengen tot zo'n 150 man."

Hoeveel mensen lopen er in totaal rond bij Badotherm?

"Wereldwijd bedoel je? Ongeveer 250 mensen."

Maar goed, we hadden het over die seals...

"Oh ja, de nadruk van onze activiteiten lag in die tijd op manometers. Maar daar zagen we eigenlijk te weinig toekomst in. De marges waren laag en het was een behoorlijke verdringingsmarkt. Eigenlijk, sinds de samenwerking met Shell, zijn we ons meer en meer gaan toeleggen op seals. Daar hebben we uiteindelijk een naam in weten op te bouwen, simpelweg door problemen op te lossen en spraakmakend werk af te leveren. En natuurlijk

ook door meer naar buiten te treden, vooral in één-op-één-contacten. Het resultaat is dat we momenteel voor de top van de markt werken. Men weet ons te vinden, zeker als het om moeilijke applicaties gaat waarbij extreem hoge temperaturen of lage druk een rol spelen. De positie die we hebben verworven hebben we natuurlijk voor een belangrijk deel te danken aan de kwaliteitsnorm die we hebben neergezet en de innovatieve oplossingen die we voor onze klanten bedenken, maar ook aan het feit dat we de enige onafhankelijke specialist zijn. En tevens de kleinste, oftewel, the most dedicated. Zo rond 2005 zijn we trouwens begonnen om in het kader van operations excellence onze organisatie hier omheen te bouwen."

Stond jij in die tijd al aan het roer?

"Deze ontwikkeling speelde zich af kort voor mijn aanstelling als algemeen directeur. Het bouwen aan een nieuwe organisatie is wel iets wat ik samen met mijn managementteam in gang heb gezet."

Een nieuw team neem ik aan?

"Inderdaad. We hebben het oude MT er overigens niet uitgezet hoor. Dat bestond namelijk uit mijn vader en mijn oom, die zijn beiden vrijwillig vertrokken. Mijn oom was al een jaar uit de zaak toen in 2005 mijn vader

terugkwam van een reis naar India – hij had een poosje voor zichzelf genomen – mij bij zich riep en mededeelde: "Ik heb er even over nagedacht, jij wordt de nieuwe algemeen directeur van Badotherm".

'Naam opgebouwd door spraakmakend werk'

Schrikken!!

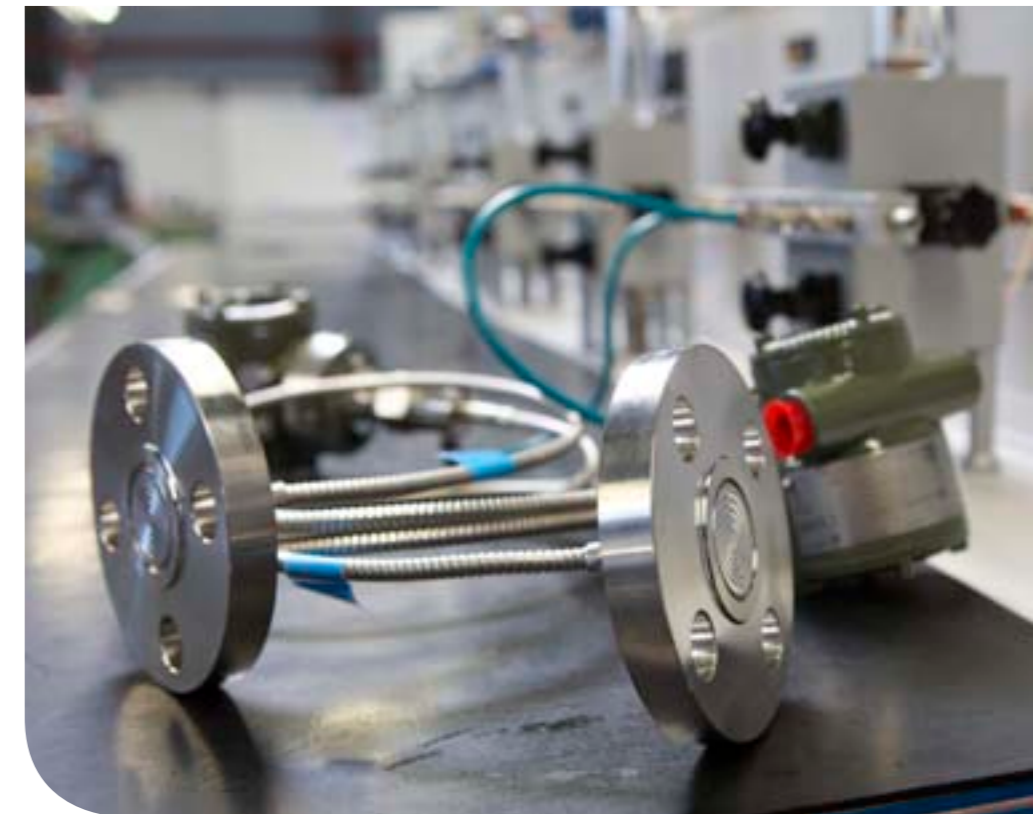
"Viel wel mee hoor. Ik zat toentertijd al drie jaar in de directie van onze Roemeense fabriek en kende dus het klappen van de zweep wel een beetje."

Oh, ik dacht die ligt lekker op het voorplecht van het familiejuicht de playboy uit te hangen aan de Côte d'Azur of zo.

"Dat staat gepland voor 2040, maar nee hoor, na mijn studie aan de Erasmus ben ik meteen aan de slag gegaan bij Badotherm. Maar goed, directeur dus, je moet het wel doen. Mijn geluk was dat ik meteen een team om me heen had dat elkaar feilloos aanvoelde en helemaal op één lijn zat. Je moet je indenken dat mijn vader en oom uitstekend met elkaar konden werken, maar wel strak in hun eigen discipline zaten. Het huidige team, vier personen in totaal waaronder mijn jongere broer Robert, kan met elkaar lezen en schrijven en werkt volledig synergetisch. Dat is fijn. Nou verwacht je misschien dat we daardoor onstuimig en vol jeugdige elan een volstrekt andere koers zijn gaan varen, maar dat is dus niet het geval geweest. Oké, we zijn als bedrijf geëvolueerd, van een handelaar naar een oplosser, maar wat we doen komt 100% voort uit de potentie die dit bedrijf altijd al bezat. Wat goed is hebben we beter gemaakt, niet zo zeer anders."

Geef eens een voorbeeld?

"Het beste voorbeeld is onze missie, onze drive. Badotherm heeft altijd gekoerst op kwaliteit. Mijn grootvader, mijn oom, mijn vader. Dat heeft ons succes gebracht. Die mentaliteit, die forte zeg maar die in het DNA van ons bedrijf zit besloten, hebben wij benut om op de koers te komen waar we nu op zitten. En dat is er een die goed aanvoelt. We zijn probleemoplossers die de wereld de beste meetoplossingen willen bieden. Een technologisch bezield probleemoplosser, zonder meer, maar wel één die 100% oplossings- en klantgericht denkt en daar ook naar handelt. Rendement is niet onze drive, rendement is het gevolg van onze drive.



Hetzelfde geldt voor onze geografische groei. In dat oplossend denken gaan we trouwens ver. We geloven heilig in delen. De tijd dat je als een moederkloek je nest afschermd is voorbij. Wij investeren bijvoorbeeld veel in het verhogen van de kennis van onze relaties omtrent seals. Ik bedoel, het is geen open-source ondernemen wat we doen, maar wat ik net al zei, het gaat om de beste oplossingen, en die bereik je ook door anderen in je kennis te laten delen."

Niet bang dat iemand er mee aan de haal gaan?

"Totaal niet. Ik denk eerder dat je door op deze manier uiting te geven aan je betrokkenheid en kwaliteitsbesef je relaties sterker aan je bindt. Maar mocht het toch gebeuren, so be it."

Interessante attitude. Ik moet opeens denken aan Daan Roosegaarde. Voelen jullie daar, misschien vanuit je generatie, enige verwantschap mee?

"Ik weet niet of het veel met generatie te maken heeft."

Ik denk het wel.

"Kan ook wel hoor, we zijn natuurlijk van laat ik maar zeggen de Apple-generatie, een lichter die meer in oplossingen denkt dan in producten. Weet je wat het is, we gaan nog steeds van A naar B, we zijn daarin op en top gemotiveerd en willen dat alles klopt, alleen B verandert steeds.

En vraagt telkens om nieuwe oplossingen. Dus zorgen we dat we die ook telkens kunnen bieden. Zo simpel is het eigenlijk."

Weer diezelfde hand. Niet klam, niet koud, niet macho, niet soft. Vastberaden, down to earth, vriendelijk. En een goed pak. Een erg goed pak.



'Van handelaar naar oplosser, van goed naar beter'