

Benchmark Electronics in Almelo
zoekt hoogopgeleide creatieve
mensen en doet daar 'alles' voor

'Zonder ons zou er geen vliegtuig van Airbus opstijgen'

Een Amerikaanse dochter in Almelo. Er zijn er meer. Benchmark Electronics is waarschijnlijk niet erg bekend, maar toch behoort het bedrijf met een kleine zeshonderd werknemers tot de grote werkgevers in Almelo. Herman Bartelink (49) is als directeur zo vrij als een vogeltje, zolang hij maar geld verdient voor de Yanks. En dat doet hij al jarenlang. De Amerikanen vinden het zelfs goed dat hij Heracles sponsort, hoewel zij zich op de tribune te pletter vervelen. Wie is deze onbekende wonderboy?

Het is overdreven te zeggen dat we Bartelink ongeveer maandelijks belden voor een interview, maar we zaten bijna in de vangrail toen hij eind vorig jaar 'ja' zei. Het interview vond plaats in de businesslounge van Heracles. De club die gesteund wordt door Benchmark Electronics, dat hielp wellicht mee. En zijn zoektocht naar personeel zal er ook mee te maken hebben.... We gingen op de koffie in Almelo. Benchmark Electronics zit achteraf, op een industrieterrein in een pand waar eerder Philips en Fluke zaten. We worden bij de deur ontvangen door Bartelink zelf. We verbazen ons. "Laat ik dat als een compliment opvatten." Bartelink werkt al zo'n vijftien jaar voor het bedrijf, de laatste 6,5 jaar als directeur. In die tijd is de omzet verdubbeld naar zo'n 100 miljoen euro. "Ik ben gewoon loonslaaf hoor," lacht hij. Hij krijgt dan wellicht geen Amerikaans supersalaris, maar de ontwikkeling van het bedrijf heeft er wel voor gezorgd dat Bartelink zo ongeveer kan doen wat hij wil. Als ware hij een vrije ondernemer...

We kennen verhalen van Nederlandse directeuren van Amerikaanse bedrijven die bij wijze van spreken toestemming uit Amerika nodig hebben voor de aanschaf van nieuwe pennen. "Zo werkte dat hier ook. Tot ongeveer twee jaar geleden. Toen trad in Phoenix, waar ons hoofdkantoor is gevestigd, een nieuw management aan: hoe beter mijn cijfers zijn, hoe minder ik van ze hoor." Zorg voor omzet en resultaat, kortom. De Amerikanen zijn (zo moge bekend verondersteld worden) nogal gefocust op geld. "Dat klopt," grijnst Bartelink. "Ik moet wel maandelijks een hele batterij kerncijfers pennen: hoe snel leveren we, hoe presteert de fabriek, gebeurt alles op de afgesproken tijd, is de kwaliteit goed? Maar het gaat tijdens die maandelijkse meetings vooral over wat er onder aan de streep overblijft."

Benchmark Electronics in Almelo is méér dan een gewone leverancier van bedrijven als Thales, ASML, Airbus, Siemens, zeg maar de top van de mondiale industrie. De klanten verwachten van Benchmark Electronics een

uniek product, dat bijvoorbeeld gebruikt wordt in vliegtuigen van Airbus. "Zonder onze producten zouden hun vliegtuigen niet kunnen opstijgen, maar dat staat nergens. We moeten nederig zijn. Wij ontwikkelen en produceren en dat maakt ons uniek in Nederland en Europa. We werken voor de top, van vliegtuigbouwers tot defensie en de medische wereld. Voor die laatste groep hebben we levensreddende producten gemaakt. Maar we maken ook scope-meters die radio- en televisiesignalen meten; die stammen nog uit de Philipstijd."

De crisis in de afgelopen jaren noemt Bartelink, "lastig, maar toch een succesvolle periode. We hebben een strak financieel beleid, we moesten elke cent omdraaien en dat heeft ons geen windeieren gelegd. Onze klanten willen sterke partners die niet snel omvallen. In onze business gaat het om grote bedragen; onze klanten betalen die en willen geen risico lopen."

Dan is de hamvraag natuurlijk: hoe houdt je zo'n bedrijf in Almelo? "Ons concern heeft 25 vestigingen over de hele wereld. Maar er zijn slechts twee grote ontwikkelcentra: in Minnesota en in Almelo. We hebben een unieke positie. Deze vestiging zal niet snel worden gesloten of worden verplaatst. Nederland is een handelsland, wij willen continu vernieuwen. Dat spreekt de Amerikanen erg aan."

Cruciaal in het hele verhaal zijn natuurlijk hoog opgeleide creatieve mensen die min of meer zelfstandig kunnen werken. "Tot nu toe konden we gemakkelijk aan mensen komen, we hadden zelfs keuze. Nu moeten we steeds meer ons best doen om goede mensen aan te trekken. We investeren veel in machines, maar ons kapitaal zit vooral in mensen. We gaan het bedrijf van binnen en van buiten helemaal opknappen. Ja, het ziet er bij wijze van spreken nog net zo uit

als dertig jaar geleden, toen Fluke en Philips hier gevestigd waren."

"Die 'upgrade' doen we vooral om nieuwe mensen binnen te krijgen. Er komen bijvoorbeeld pingpongtafels. Schoolverlaters willen niet bij een bedrijf werken dat niet alles voor hen doet. Vroeger kon je uit mensen kiezen, tegenwoordig hebben de werknemers de keuze. Dus we moeten ons best doen."

"Natuurlijk, mensen kiezen voor geld, maar ook voor het werk. Daarvan ben ik overtuigd. Een bedrijf heeft iets nodig en vraagt ons dat te maken. Wij leggen die vraag neer bij een medewerker in het volledige vertrouwen dat hij of zij dat kan. Daar ben ik trots op."

Een kind dat het goed doet op school, krijgt minder aandacht van de ouder dan het problematische broertje of zusje. Heel af en toe komt er een Amerikaan naar Almelo. Typerend voor het bedrijf: hij stapt maar fijn op de trein van Schiphol naar Almelo. "Daar doen ze niet moeilijk over. De mentaliteit bij ons hele bedrijf is zo. Elke cent moet omgedraaid worden."

Bartelink wordt door de collegae in Amerika af en toe uitgenodigd bij een basketbal- of honkbalwedstrijd. Omgekeerd neemt hij zijn Amerikaanse collegae mee naar voetbal. Of soccer, zoals de Amerikanen zeggen. Maar daar doe je hen geen plezier mee. "De meeste Amerikanen houden alleen van basketbal. Ze vinden soccer saai. Maar dat heb ik met honkbal, meestal vind ik de optredens in de pauze leuker..."

"Ik zou het fijn vinden als je benadrukt dat we dus op zoek zijn naar goede mensen die aan fantastische producten kunnen werken. Laat die mensen mij maar bellen of mailen." Waarvan acte.

**'Ons concern heeft 25 vestigingen
over de hele wereld'**