



● **“Féju zorgt dat wij altijd kunnen werken”**

“Verkoopsgesprekken voeren we altijd in onze showtuin. Toen we daar geen mensen meer mochten ontvangen, dachten we: wat nu?” Peter Schoenmakers van Het Kruispunt lacht: “Gelukkig stond Féju voor ons klaar met een oplossing, die erg goed blijkt te werken. Dit is een blijvertje!”

Het Kruispunt levert al meer dan 30 jaar houtconstructies op maat. “Houten bijgebouwen voor de tuin, in de breedste zin van het woord”, zo omschrijft directeur eigenaar Peter Schoenmakers het zelf. “Vroeger ging het vooral om een opbergkamer of overkapping, later wilden mensen ‘iets moois in de tuin’. Nu bouwen we ook steeds vaker complete gebouwen, zoals een atelier, praktijkruimte of gastenverblijf. De mantelzorgwoning en de thuiswerkruimte zijn momenteel het meest populair.”

Persoonlijk advies

Wanneer potentiële klanten zich willen oriënteren, bezoeken ze de showtuin. In een prachtig aangelegde tuin van meer dan 10.000 m2 kunnen zij showmodellen bekijken en mogelijkheden, materialen en afmetingen zelf ervaren. “Sinds de coronamaatregelen zijn aangescherpt, lopen mensen op eigen houtje rond. We merkten al snel dat er toch een adviseur nodig is om behoeften in kaart te brengen en te vertellen over passende mogelijkheden. ►

Je ziet direct wat hen aanspreekt. En doordat je dan meer op het persoonlijke vlak kunt treden, ontstaat er een gevoel bij de klant en wordt de gunfactor gecreëerd."

Verkoopgesprekken via Teams

"Toen de lockdown werd aangekondigd, dachten we direct: wat nu? De enige manier om nu klanten te woord te staan, is digitaal. Daar hadden we dus Féju bij nodig. Raimo - onze vaste consultant - heeft ons weer uitstekend geholpen: meedenken over een oplossing, dat installeren en vervolgens een workshop Teams voor onze verkoopcollega's. We hebben sindsdien al veel verkoopgesprekken gevoerd via Teams en dat lukt toch best aardig! Mensen geven vooraf een schets door met afmetingen en een moodboard van hun wensen. Tijdens de online sessie laten wij plaatjes van mogelijkheden zien. Klanten verwachten er weinig van, maar vinden het toch erg meevallen. Eigenlijk kan ik wel zeggen dat dit echt goed werkt!"

Ondanks dat een verkoopgesprek in de showtuin de voorkeur heeft, verwacht Peter dat Microsoft Teams een blijvertje is: "We hebben best veel klanten die ver weg wonen. Vorige week had ik een stel uit Castricum, die waren blij dat het eerste gesprek via Teams kon. Daarna waren ze overtuigd van onze kwaliteit en passende adviezen en kwamen ze alsnog naar Udenhout rijden. En ik heb nog een voordeel ontdekt: laatst kreeg ik het verzoek om de Teams uitnodiging naar twee mailadressen te sturen. Wat bleek: de echtgenoot wilde er ook graag bij zijn, maar hij lag in het ziekenhuis!"

"Wij kijken zelf nooit naar updates, backups of preventief onderhoud. Daar hebben we Féju voor"

Zeker van continuïteit

Het Kruispunt werkt al ruim 15 jaar samen met de Féju ICT Groep. "Ik wil gewoon mijn werk kunnen doen, zonder dat iets vastloopt. Maar wij kijken zelf nooit naar updates, backups of preventief onderhoud. Daar hebben we Féju voor", lacht Peter. "In de ICT zijn updates key", legt Erik-Jan van der Meijs van Féju uit. "Het is heel belangrijk om die bij te houden. Daarom hangt het ICT-systeem van Peter 24/7 aan ons Remote Monitoring en Management Systeem. Nog voordat Peter merkt dat er iets aan de hand is, hebben wij het al opgelost."

Féju adviseerde onlangs de overstap naar een nieuwe, kleine server in combinatie met Microsoft 365. Na enig uitstel stemde Peter in: "Het moest niet gaan crashen want we kunnen niet zonder. Ook de thuiswerkplekken, VPN-verbinding, firewalls, internetverbindingen,

alles is nu op orde. Dat vind ik belangrijk voor de continuïteit van mijn bedrijf. Ik heb de zekerheid dat het nu allemaal goed zit, dat is een fijn gevoel. En ik kan weer jaren vooruit!"



Raimo verving de server bij Het Kruispunt

Goeie gast

Peter wil tot slot nog iets zeggen over Raimo Rantanen, die namens Féju het systeembeheer verzorgt: "Hij is echt een fijne gast, denkt super goed mee en hij is heel betrokken. Ik ben 24/7 ondernemer, 's avonds ben ik thuis nog aan het werk. Als er dan iets niet werkt zoals ik wil, baal ik als een stekker! Laatst stuurde ik om 22.30 een bericht naar Raimo met de gedachte 'dat ziet hij morgen wel'. Maar nee hoor, direct was Raimo daar. Hij keek remote mee in mijn systeem en loste het op. Dat vind ik heel bijzonder, hij heeft echt hart voor zijn klant!" ●

Het geheim van een goed wifi-netwerk



Optimale dekking, continu goed bereik en veilig data versturen. Dat zijn de eisen die veel van onze relaties hebben voor hun wifi-netwerk. Hoe je dat bereikt, vertelt onze wifi-expert Wouter Puts.

Een goed en veilig wifi-netwerk begint met het aanschaffen van de juiste apparatuur. Maar daarmee ben je er nog niet. "Wij worden regelmatig ingeschakeld door bedrijven die niet tevreden zijn over hun wifi. Ze hebben geïnvesteerd in meerdere wifi-punten en gebruiken nieuwe smartphones en computers, maar het bereik en de snelheid houden te wensen over. Dat kan leiden tot flinke frustratie."

Wifi analyse

Het eerste wat Féju in zo'n geval doet, is op locatie metingen uitvoeren. Vervolgens wordt een plattegrond gemaakt met daarin alle wensen, maar ook mogelijke obstakels. Daarop baseert Wouter zijn advies. Féju werkt niet alleen in kantoren, maar ook in productie-omgevingen en magazijnen. En daar komt Wouter af en toe uitdagingen tegen. "Een mooi voorbeeld is het netwerk dat we verzorgden voor PALI Group in Den Bosch. Hun distributiecentrum bestaat uit meerdere gebouwen. Daartussen rijden reachtrucks en heftrucks heen en weer om pallets te scannen. Zij hebben continu goed bereik nodig, ook als ze rondrijden en

schakelen tussen de verschillende wifi-punten. En dat was er niet. Daarom klopten ze bij ons aan", aldus Wouter.

Wifi bij PALI Group

"We maakten een plattegrond met daarin alle gebouwen en alle weggetjes ertussen, maar ook bijvoorbeeld alle vriezers. PALI Group is werkzaam in de vleesverwerkende industrie en heeft meerdere vriezers met temperaturen onder de -18 graden. Je kunt je voorstellen wat al het isolatiemateriaal doet voor je bereik. De wifipunten hingen buiten die vriezers, met extra antennes om te zorgen dat er ook bereik zou zijn in de vriezer. Maar dat werkte dus niet naar tevredenheid. Wij adviseerden om speciale wifi-punten op te hangen juist in de vriezer. We zijn twee weekenden bezig geweest en sindsdien heeft het hele distributiecentrum continu goed bereik." IT-manager Alex van Vreede van PALI Group is heel tevreden over de dienstverlening van Féju: "De kwaliteit van ons wifi-netwerk is voor dit deel van ons proces essentieel."

Wil jij weten wat je kunt doen voor een optimaal bereik?

Bel met Féju: 013 - 511 50 88. ●

Grote opdracht voor Spar Holding



We gaan een landelijk ICT traject uitrollen samen met Spar Holding BV. We zijn super trots op het Féju team dat hier heel hard voor gewerkt heeft! En erg blij met het vertrouwen dat Spar in ons heeft, nadat we ons moesten bewijzen in een strijd tegen enkele concurrenten. Uiteindelijk vond Spar dat wij de beste aanbieder hadden, qua aanpak, techniek en SLA en qua doordachtheid van de uitrol. We zijn inmiddels begonnen aan dit project en hebben er enorm veel zin in! ●

Nieuwe huisstijl

Féju heeft een nieuwe huisstijl! "De nieuwe stijl is minder hard, dat past beter bij Féju", zo vertelt Albert Jakobsen. De harde lijnen en kleuren zijn vervangen door rondere vormen en lichtere kleuren. Ook hebben we een nieuwe pay-off: Waar ICT klopt. "Daar zitten meerdere betekenissen achter, die gebaseerd zijn op onze klanttevredenheid. We horen regelmatig van opdrachtgevers dat ze blij zijn met onze combinatie van Automatisering en Telecom: doordat die twee samenwerken, klopt hun ICT als geheel. Onze relaties zijn blij dat ze ontzorgd worden door one-stop shop Féju, waar ICT het kloppend hart is. En ze vinden dat de oplossingen die we aandragen, kloppen bij hun organisatie. Dat komt doordat het ICT-bloed klopt in de aderen van het Féju team", glundert Albert. Zoals je ziet, is deze nieuwsbrief ook helemaal in de nieuwe stijl en hetzelfde geldt voor onze websites. ●



Twee nieuwe collega's

Sinds 1 januari werkt **Rowdy Vincent** bij Féju als Accountmanager Sales. In zijn vorige baan bij een IT-distributeur (van onder andere Aruba Networks) had hij nauw contact met Féju en zodoende kende hij veel collega's al. Rowdy reist graag, is 30 en woont in Helmond.



Gregory Otten was ook al bekend met Féju. Bij zijn vorige werkgever verzorgde 'onze Henri' de telecom en liet daarbij een zeer goede indruk achter. Sinds 1 maart is Gregory ICT consultant bij Féju. Hij is 29 en woont in Oud-Gastel.

Meer over onze nieuwe collega's kun je lezen op de website.