

Het is een van onze relaties van het eerste uur; AK Advocaten uit Etten-Leur. 20 jaar geleden vond het bedrijf de weg naar onze voordeur, om vervolgens niet meer weg te gaan. En dat terwijl het best een kritische partij is, zo stelt advocaat en dagelijks bestuurder Dimitri Kochx desgevraagd. "Vanwege onze volledig digitale werkwijze kunnen we ons bijvoorbeeld geen downtime veroorloven. Féju begrijpt dat. Nooit ellenlange zeververhalen dus, maar praktische, vlotte oplossingen en deugdelijk advies."

AK Advocaten had vanaf dag één vertrouwen in de samenwerking, vertelt Dimitri nu. En dus werd het volledige pakket van beheer, onderhoud, support, advies en security bij Féju neergelegd. "De gesprekken zijn in de loop der jaren natuurlijk veranderd. Waar het eerst vooral over serveronderhoud en -beheer ging, hebben we het nu over snellere verbindingen, cloudonderhoud en cybersecurity. Maar het vertrouwen dat Féju steeds die extra stap zet om ons beoogde tempo te kunnen halen, is niet veranderd in al die tijd."

Relatie én gesprekspartner

AK Advocaten is in termen van automatisering bepaald geen doorsnee advocatenkantoor. Dimitri: "Wij zijn altijd op zoek naar een slimmere, snellere en efficiëntere inzet van ICT. En de veranderingen als gevolg daarvan leveren op hun beurt weer nieuwe vraagstukken op. Dat wij tegenwoordig niet meer via onze eigen omgeving inloggen, maakt bijvoorbeeld dat wij ook op vakantie nog even kunnen kijken hoe de zaken ervoor staan. Het is dan van belang om tevens de veiligheid van die sessies te waarborgen. Daar hebben we het dan samen over: hoe pakken we dat aan?"

"Het mooie aan werken voor AK Advocaten is de moeite die het team doet om de materie echt te begrijpen voordat er een keuze wordt gemaakt", aldus Féju-directeur Anton van Dam. "In principe kunnen ze natuurlijk blind varen op de adviezen van onze kant. Maar ze verdiepen zich echt in de onderwerpen, en zijn zo een erg interessante gesprekspartner voor ons. Je gaat daarnaast ook echt samen door alle transitie heen." De advocaat grinnikt. "Wij zijn niet altijd de makkelijkste partij, nee. Maar Féju voorziet ons steeds van passende antwoorden. Vandaar ook dat we al 20 jaar partners zijn."

Op afroep beschikbaar

Féju wees 2 vaste consultants aan. Dimitri: "Zij zijn volledig in onze systemen ingevoerd. Prettig, zeker in het kader van continuïteit. We werken immers met een best of breeds-samenstelling; veel verschillende



Er is groot vertrouwen, maar ook ruimte voor een kritisch gesprek

leveranciers en programma's dus, alles is aan elkaar geknoopt en we hebben met allerlei conflicterende zaken van doen. Een legpuzzel, die vraagt om goed beheer."

"Wij zijn altijd op zoek naar een slimmere, snellere en efficiëntere inzet van ICT".

Het advocatenkantoor werkt momenteel op SLA-niveau met Féju samen; één dagdeel per maand is er een consultant op locatie, de rest geschiedt op afroep. "Over al het laaghangende fruit heb ik uitleg gekregen", vertelt IT-medewerker Elsa van Oudenaarden. "Maar de complexere zaken, daar heb ik Féju voor nodig. We hebben dan ook dagelijks contact. Werken met vaste aanspreekpunten is ideaal, want hierdoor zijn de lijnen lekker kort."

Informeel contact

Beide kanten bestempelen het contact als professioneel én informeel. Elsa: "Zelfs als ik de algemene servicedesk spreek merk ik dat iedereen een bijdrage probeert te leveren aan het succes van ons kantoor." Dimitri: "En door het informele contact voelen wij ook ruimte om een kritisch gesprek te voeren, mocht dat nodig zijn. Een fijn idee."

En wat betreft de toekomst? "Ik hoop vooral dat we die huidige binding behouden. Want over de vloer komen is technisch gezien niet altijd noodzakelijk meer, maar het maakt onze samenwerking wel extra leuk", aldus Dimitri. Anton voorziet wat dat betreft geen problemen. Ook hij is van dat persoonlijke contact erg gecharmeerd. "Mijn dochtertje kreeg een kleine toga als kraamcadeau. Inmiddels al jaren een hit tijdens carnaval, want recent kon ook mijn zoonje 'm aan. Prachtig, als je samen zo in de wedstrijd staat." ●

Féju'er van het eerste uur

Naam:
Roel Marcus
Functie:
IT-consultant
Aantal dienstjaren:
Ruim 19



"Al zijn we in de afgelopen jaren ontzettend gegroeid, er is nog steeds persoonlijke aandacht en een goed teamgevoel. Ik ben veel onderweg en zie mijn collega's weinig, maar eenmaal op kantoor voel ik mij 'onderdeel van'. Onze bedrijfsfeestjes helpen daar trouwens aardig bij. Je praat dan over andere zaken, drinkt wat en schaamt je de volgende dag lichtelijk voor je gedrag. Om vervolgens met nieuwe energie aan de slag te kunnen."

Aan een 20-jarig jubileum voor Féju heb ik nooit getwijfeld. Er gebeuren natuurlijk dingen onderweg, maar die maken juist sterker. En Albert houdt ons met zijn bijna wekelijkse verslagen héél uitgebreid op de hoogte. Enfin. Nog eens 20 jaar lukt zeker ook. Liefst met mij erbij trouwens. 'Een keer iets anders' hoef ik niet. In het beste geval krijg ik er iets soortgelijks voor terug. Maar het kan bijna alleen maar tegenvallen." ●



WAAR ICT AL 20 JAAR KLOPT!

Nijverheidsweg 21, 5071 NL Udenhout • T: 013-511 50 88 • info@feju.nl • www.feju.nl

Naam: Paul van der Zanden
Relatie tot Féju: Accountmanager
Groot Zakelijk Rabobank
Partners sinds: 20 jaar met de Rabobank, waarvan 15 jaar met Paul



Samenwerkingspartner van het eerste uur

"Met Féju in je portefeuille maak je wat mee in 15 jaar. De opbouw van de onderneming, verbouwingen, verhuizingen, personele uitbreiding; alles kwam voorbij. Daar samen doorheen gaan doet iets met je band. Op dit jubileum ben ik dan ook plaatsvervangend trots!"

Werken met dit bedrijf is sinds dag één verfrissend. De hartelijkheid, de professionaliteit en de trots van Albert op zijn collega's; prachtig! En Féju is wat mij betreft ook echt een voorbeeldklant. Ik word op de hoogte gehouden van alles wat er binnenshuis gebeurt. En ook bij uitdagende zaken is Albert volledig transparant. Ik kan dus optimaal handelen wanneer hij mij op financieel gebied nodig heeft. Dit soort klanten maakt mijn werk leuk.

Het is overigens ook aanpoten hoor; samenwerken met Albert. Want heeft hij vandaag iets nieuws in zijn hoofd? Grote kans dat hij dezelfde avond nog met je komt sparren, en het plan het liefst morgen al gerealiseerd wil zien. Maar hij gaat vervolgens wel – gepassioneerd als hij is – tot het uiterste om mij op tijd van de benodigde documenten te voorzien. Er is sprake van balans dus. En ter compensatie treffen we elkaar zo nu en dan met een glas in plaats van een pen in de hand. Ook niet verkeerd.

Ik hoop nog lang van deze samenwerking te genieten. Op naar de 25 jaar, als je het mij vraagt! Maar eerst dit jubileum eens goed vieren." ●



WAAR ICT AL 20 JAAR KLOPT!

NIEUWSBRIEF

23

Een jubileum als dit vraagt om meer dan één terugblik. Vandaar deze extra dikke nieuwsbriefuitgave. Hierin vind je ook verhalen van enkele Féju'ers en relaties die al jarenlang aan onze zijde staan. Veel leesplezier!

De 10 hoogtepunten van algemeen directeur Albert Jakobsen

'Zowel ups als downs, maar bovenal een erg mooie rit'

Als klein jongetje wist Féju-directeur Albert Jakobsen het al: ooit zou hij ondernemer worden. En ondanks de woorden van zijn vader – "Praat toch wijzer, Appie. Dat is voor ons soort mensen niet weggelegd" – kwam die eigen business er. Want enige bewijsdrang is Albert niet vreemd, zo stelt hij nu. "Het is echt niet alleen maar feest geweest; de afgelopen 20 jaar kwamen met een lach én een traan. Maar het was toch vooral een erg mooie rit." Ter gelegenheid van het 'Féjubileum' blikt hij op zijn 10 grootste zakelijke hoogtepunten terug.



2004

"Op 30 april 2004 gingen we officieus met Féju van start. Met mijn toenmalige compagnon Dennes Meeusen hief ik die dag het glas op onze gezamenlijke onderneming. In mei begonnen we vervolgens officieel."

"De naam 'Féju' bedenken, verdient een aparte vermelding. Want die slaat terug op het allerbeste dat ik heb; mijn dochters Feline en Juliette. Een bedrijfsnaam om meer dan trots op te zijn, dus. En ik heb zo ook altijd een goed verhaal om mee binnen te komen."



2005

"Na onze eerste meters op een krap zolderkamertje, huurden we een kleine bedrijfsruimte bij een vriend. Maar Féju groeide zo hard, dat we de oorspronkelijke bewoners langzaam uit dat pand duwden. In het weiland erachter is toen een nieuw gebouw voor ons gerealiseerd, waarvan de eerste steen door mijn dochters werd gelegd. Wij zouden het minimaal 10 jaar huren, maar met wat duwen en trekken hebben we het gebouw al binnen 3 jaar gekocht." ►



2020



"Mijn dochter Juliette werkte in de toeristische sector, maar was toe aan een carrièreswitch; ze trad bij Féju in dienst. Na veel trainingen en cursussen is ze nu junior accountmanager binnen ons team. Dat zorgt voor mooie momenten. Als een zakenrelatie niet weet dat ik haar vader ben bijvoorbeeld, en ze me tijdens een meeting vraagt: 'Pap, wil jij ook wat drinken?'. Aan mij dan de eer om trots uit te leggen dat zij de 'Ju' van Féju' is."

"We zijn goed in 'ombuigen'. Neem onze sinterklaasactie in coronatijd, waarbij heerlijke dinerplanken voor alle Féju'ers en hun gezinnen door enkele 'pieten' aan ieders voordeur afgeleverd zijn. Ik heb die dag heel wat glimlachen zien verschijnen. En er wordt nog steeds over gepraat."



"Mijn adviseurs zeiden het al langer: samenvoegen, die telecom- en ICT-tak van Féju. Recent ging ik eindelijk overstag. Ik nam met het ene bedrijf het andere over en doopte het geheel om tot Féju ICT Groep. Een goede oefening in even niet zo eigenwijs doen."

"10 jaar geleden kwam hij binnen als salesmanager, en ik wist meteen dat er meer in Anton zat. Sinds mei 2023 is hij mededirecteur. Als ik weer eens slecht bereikbaar ben tijdens een vakantie, dan runt hij de zaak alsof hij nooit anders deed. Goud waard."

"11 overnames in 20 jaar. Nu ik het mezelf hoor zeggen denk ik: jeetje, da's best veel! Het heeft me soms mijn nachtrust gekost. Maar via autonome groei waren we nooit zo hard gegaan. En het betekende 11 keer extra het glas heffen. Ook wat waard!"



"Gezinsuitbreiding, trouwerijen, scheidingen, huisvestingsproblemen, schulden, ziektes en overlijden; ons team maakte al het nodige door. Dat resulteert in meer dan enkel een onderlinge werkrelatie. Samen steeds bij nieuwe jubilea stilstaan, vind ik dan ook bijzonder en een mooie manier om het leven te vieren."

"Kerstfeesten door de jaren heen; in het begin waren ze misschien wat schraal met slechts 4 Féju'ers plus hun partners. Maar inmiddels is ons decemberfeest altijd een enorme happening. En zo hoort het ook. Want het is een bedankje voor alle collega's en voor hun partners. Wij realiseren ons namelijk goed: de steun van het thuisfront is een groot deel van ons succes."



2021



2004 / 2024



Doorslaggevend? Vooral de mensen achter de tent'

Een goed product; Ward Termeer van de Termeer Groep vindt het een hygiëfactor. Zonder heb je in zijn ogen immers überhaupt geen business die levensvatbaar is. Het zijn dan ook niet alleen de ICT-infrastructuur en telefonie binnen winkelketens Sacha, Manfield en Sissy-Boy die maken dat de samenwerking met Féju na 20 jaar nog steeds consistent is. Wat in dit geval doorslaggevend is? "De mensen achter de tent en de onderlinge omgang. We hebben prettig contact, er wordt proactief met ons meegedacht. En bij problemen is een oplossing vinden altijd prioriteit nummer één. Het maakt Féju een partij die goed bij ons past. Zij werken zoals wij dat ook graag doen."

Het partnerschap van de 2 bedrijven dateert uit de tijd dat vader Paul Termeer nog aan het roer van de Groep stond. Meteen na de oprichting van Féju stapte hij aan boord. Wanneer zijn zoon enkele jaren later als CEO aantreedt, blijft de samenwerking van kracht. "Het zou ongezond zijn om nooit even buiten de deur te kijken. Dat heb ik dan ook weleens gedaan. Maar onze infrastructuur is ontzettend complex, en wij hebben een partij nodig met verstand van het geheel. Misschien zijn er bedrijven die specifieke onderdelen nóg beter kunnen faciliteren. Maar wat het totaalplaatje betreft is er echt geen betere keuze dan Féju." ▶

Samenwerkingspartner van het eerste uur

Naam: Dick Bij
Relatie tot Féju: Voormalig belastingadviseur namens Maatschap Marree & Van Unen Belastingadviseurs
Partners sinds: 2004



"Ik ken Albert al sinds 1993, toen ik binnen de maatschap Marree & Van Unen begon. De computers binnen dat bedrijf werden toentertijd enkel als veredelde typemachines gebruikt. Albert bracht op mijn verzoek ons systeembeheer perfect op orde. En ook toen ik na een opsplitsing met 4 collega's naar een nieuw onderkomen vertrok, kon ik weer op zijn uitstekende hulp rekenen. Ik wist meteen: dit gaat iets voor het leven zijn. En dat is gebleken. Op enig moment vertelde Albert mij dat hij voor zichzelf ging beginnen. Dat het nu mijn beurt was om hem te helpen. En dat hij daarnaast wilde dat

ik een van zijn eerste klanten zou zijn. Nu, 20 jaar later, krijgt Féju nog steeds fiscaal advies van ons, en is ons systeembeheer nog altijd in handen van deze toponder-nemer en zijn bedrijf.

In de loop der jaren heb ik een prachtige onderneming zien ontstaan. Een waarvan het personeelsbestand een ontzettend klein verloop kent. Een duidelijk teken van een goede basis om nog véél verder te komen. Niet omdat het nu niet goed genoeg is, maar omdat er nog ontzettend veel extra potentie zit. Ik heb mijn werkzaamheden voor de maatschap afgelopen jaar neergelegd. Maar bij vragen of behoefte aan een sparringpartner mag Albert me altijd bellen. En anders treffen we elkaar gewoon op het Brabantse of Spaanse terras." ●

Technisch en bedrijfsmatig

Jan Mutters is systeembeheerder bij de Termeer Groep. Hij houdt er al jaren korte lijntjes met de vaste Féju-consultants Maarten van Esch en Marco van den Brand op na. "Wekelijks zit één van de 2 bij ons op kantoor. Dan bespreken we zaken als aflopende licenties en concrete dingen waar we die week tegen aangelopen zijn. Maar we hebben het bijvoorbeeld ook over processen die misschien beter, sneller of efficiënter kunnen." Dat is overigens altijd tweerichtingsverkeer, zo stelt de huis-IT'er van de Groep. "Wij leggen niet alleen onze behoeftes bij ze neer. De consultants dragen ook zelf potentiële verbeterpunten aan. Daaraan zie je: er zit veel kennis daar."

"Wij leggen niet alleen onze behoeftes bij ze neer. De consultants dragen ook zelf potentiële verbeterpunten aan. Daaraan zie je: er zit veel kennis daar."

Waar Mutters veelal organisatorische zaken en de gebruikersondersteuning op zich neemt, regelt Féju vooral het meer structurele beheer. Dat van de eigen serveromgeving bijvoorbeeld. "Maar ook met de kantoorwerkplekken, de systemen achter de handscanners in de magazijnen en zelfs de kleur van de wifpunten houden we ons bezig. En tijdens overnames en verhuizingen hebben wij tevens een interessante rol", aldus Féju's salesmanager Pieter de Bruijn. "We zitten daarnaast met Ward en Jan aan tafel inzake een stukje bedrijfsstrategie. Procesveiligheid, cybercrime, toekomstig gebruik van de cloud, enzovoort. Want ook de blik vooruit is een belangrijk onderdeel van het geheel."



Féju'er van het eerste uur

Naam: Twan IJpelaar
Functie: salesconsultant en ICT-expert
Aantal dienstjaren: 20

Een gezamenlijke reis van 20 jaar

Ward: "In de afgelopen decennia is het IT-landschap compleet veranderd. Vroeger draaide ons partnerschap vooral om hardwaregerelateerde services. De kassasystemen en kop-staartoplossingen dus." Tegenwoordig betreft het onder meer de infrastructuur in de winkels, warehouses en het hoofdkantoor. En tevens de bereikbaarheid van het concern. "En alles is aan elkaar gekoppeld. Maar omdat je die reis samen gemaakt hebt, en Féju de historie van onze huidige infrastructuur en allerlei andere parameters kent, kunnen onze contactpersonen snel en doordacht schakelen. En blijven de zoektijden en de ergernissen bij problemen erg beperkt. Belangrijk, want hoelang kan ik downtime billijken? Uiteindelijk moet een vrachtwagen gewoon zo snel mogelijk leeg."

De intentie van Ward wat betreft de voortzetting van deze samenwerking? "Er is een hele goede basis om nog lang met elkaar door te gaan. Wat Féju doet is echt mensenbusiness. Dus zolang het bedrijf in staat blijft om de juiste professionals aan zich te binden, blijven wij hoogstwaarschijnlijk de tevreden klant die wij zijn. Te ver vooruitblikken is in ICT-land onmogelijk. Maar dat we hier vandaag met elkaar zitten, zegt wat mij betreft meer dan genoeg!" ●

"Er is een hele goede basis om nog lang met elkaar door te gaan".

"We kenden elkaar al zo'n 20 jaar toen Albert mij benaderde. Het leek me leuk om weer samen te werken. Maar ook meebouwen aan een nieuw bedrijf klonk interessant. Zo werd ik Féju'er nummer 4. En we zijn nog steeds 'bij elkaar'. Want de organisatie mag dan flink gegroeid zijn, er heerst nog precies dezelfde mentaliteit als in het begin.

Ik werk graag voor dit no-nonsensebedrijf. Met ons team, dat voor oplossingen gaat. Ook geniet ik van de humor op de werkvloer en de 'weet je nog'-momenten met de oudgedienden. Daarnaast ben ik trots op de onderneming die Féju geworden is, en het feit dat ik nog steeds onderdeel ben van dat geheel. Met mijn 58 jaar wordt nóg 20 jaar lastig. Maar Féju wens ik nog vele jaren op de teller toe. Aan de mensen zal het in ieder geval niet liggen." ●