



“DE SAMENWERKING MET FÉJU GAAT OP EEN HEEL NATUURLIJKE MANIER”

Hoppenbrouwers Techniek is klant bij Féju en Féju is klant bij Hoppenbrouwers. Daarnaast huren de twee bedrijven elkaars diensten regelmatig in voor hun klanten. Henny de Haas, algemeen directeur bij Hoppenbrouwers:
“Onze samenwerking gaat op een heel natuurlijke manier. We weten elkaar elke keer weer te vinden.”

“De samenwerking met Hoppenbrouwers bestaat sinds dag één van Féju. Dat is dus al veertien jaar”, vertelt Féju directeur Albert Jakobsen trots. Henny vult aan: “Wij stonden niet bekend om automatisering en telecom, dat deden we erbij. Toen we hoorden dat Albert voor zichzelf begon, wilden we met hem samenwerken. Al snel hebben we al onze automatisering- en telecomklanten aan hem overgedragen. Wij focussen op industriële automatisering en gebouwgebonden installaties, dat past beter bij ons.”

Zo kreeg Albert er meteen een aantal heel mooie namen bij als klant: “Dat was een lekker begin voor Féju. Naast de bv automatisering, heb ik toen een aparte bv opgericht voor telecommunicatie. En een paar jaar later hebben we nog een keer zoiets gedaan: toen Hoppenbrouwers Van Loon overnam, heb ik de telecomrelaties van Van Loon ingelijfd.”

Hoppenbrouwers Techniek telt inmiddels ruim 800 werknemers. Henny de Haas nam in 2013 het Udenhoutse

installatiebedrijf over, nadat hij veertien jaar lang onder Theo Hoppenbrouwers werkte. In juni heeft het familiebedrijf haar 100-jarige bestaan uitgebreid gevierd en als kers op de taart ontvingen zij toen het Predicaat Koninklijk.

INTENSIEVE SAMENWERKING

“Vooral projecten met wifi en telefonie doen we vaak samen. We stellen aan de klant voor om een opdracht samen aan te nemen. Die klant vindt dat prima, die zegt ‘als jullie het samen maar regelen’. En dat verloopt gesmeerd. We regelen alles achter de coulissen en de klant merkt niet eens dat we twee aparte bedrijven zijn”, zo legt Albert uit.

De samenwerking begint vaak al bij het maken van een offerte. “Meestal schakelen we Féju meteen in om samen op te trekken”, aldus Henny. “En soms worden we beiden gevraagd voor een aanbesteding. Dan bellen we even en maken we samen een aanbod. Een paar keer per jaar

Lees verder op pagina 2

Vervolg pagina 1

hebben Albert en ik overleg. En verder bel ik hem heel vaak als ik in de auto zit. Dan praten we de lopende projecten even door.” Lopende samenwerkingen zijn er genoeg. “Laatst was er een enorme waterschade bij Disma Reizen. Twee dagen en nachten hebben we doorgewerkt om het bedrijf zo snel mogelijk weer operabel te krijgen. Dat was een flinke klus, waarbij we Hoppenbrouwers hebben ingeschakeld voor de elektro. Van de klant hebben we grote complimenten gehad.

“Féju levert goed werk,
dus blijven we hen bellen.”

Op dit moment hebben we voor AVA Quality Cooling, voor B&G Hekwerk en voor Rhenus Logistics samen opdrachten lopen. En vanmorgen zijn we weer opgeroepen voor een onderdeel waarvoor Hoppenbrouwers onze expertise nodig heeft; dat gaat om intercomsystemen en toegangscontroles.” Henny haakt in: “Onze medewerkers bepalen zelf of ze hulp inschakelen. Als Féju goed werk levert, blijven ze hen bellen. Het is eigenlijk net zoals in de sport: je moet gewoon goed je best doen, dan word je vanzelf geselecteerd.”

TELEFOONCENTRALES KOPPELEN

Hoppenbrouwers Techniek groeit nog steeds hard. Vorig jaar werden nieuwe vestigingen geopend in Roosendaal, Nijmegen en Best, recent ook in Heesch en dit najaar start de achtste Hoppenbrouwers locatie in Utrecht. “En natuurlijk bellen we dan Féju om de telefonie te regelen”, vertelt Henny. “De telefooncentrales moeten meteen gekoppeld worden met de andere vestigingen. Onze telefonistes hier in Udenhout kunnen dan vanaf het eerste moment de telefoon van de nieuwe vestiging opnemen. De nieuwe vestigingsleider moet zich daarover geen zorgen hoeven maken.”

LOKAAL GEWORTELD

“We hebben bij Hoppenbrouwers een platform van Unify draaien, waaraan wij alle telefoniediensten kunnen hangen”, zo legt Albert uit. “Dat biedt veel voordelen. Eén van die voordelen is dat de telefonistes in Udenhout alle telefoons kunnen opnemen, terwijl iedere vestiging toch een lokaal telefoonnummer heeft. Geen 0800 nummer.” Henny: “Dat vinden wij heel belangrijk! Voor het gevoel van de klant. Lokale geworteldheid. Op onze busjes die bijvoorbeeld in Best rijden, staat een telefoonnummer uit Best, niet uit Udenhout. Dat past bij onze visie: lokaal op gevoel en relatie, bedrijfsbreed op proces.”

AUTOMATISEREN

De processen bij Hoppenbrouwers draaien momenteel vooral om versimpelen en vereenvoudigen. “Daarmee hebben we onze overheadkosten in de afgelopen tien jaar gehalveerd. Bijvoorbeeld door te automatiseren en te digitaliseren” zo licht Henny toe. “Met eenvoudige processen werken medewerkers veel efficiënter. Alles wat mensen in de weg zit, moet je wegnemen, zodat ze alleen maar met hun vak bezig zijn. Daarnaast laat ik hen heel zelfstandig werken, dan wordt het proces vanzelf efficiënt. Als ze zelf bepalen hoe ze iets aanpakken, doen ze niets dat niet nodig is.”

Henny en Albert praten verder over verbeterprocessen, medewerkerstevredenheid en over hun samenwerking. “Albert is een vakman, dat is zijn grootste kwaliteit. We zijn allebei no nonsense en nemen snel beslissingen. Daardoor verloopt de samenwerking heel natuurlijk en soepel.” Albert knikt: “Henny is een ondernemer pur sang.” Henny lacht: “Ach, ik kijk niet hoe breed de sloot is. Ik spring gewoon en kijk hoe ver ik kom. Het laatste stukje zwem ik wel.” ■

WELVERDIEND TEAMUITJE

Ons harde werken werd deze keer beloond met een teamuitje bij Uphill Events. We werden opgedeeld in teams om de hele middag elkaar uit te dagen. De schietsalon was een groot succes. Als echte scherpshutters werd er gestreden om mooie prijzen. Verder werden de rijvaardigheden getest met radiografisch bestuurbare auto's. Man, wat is dat moeilijk. Ondertussen kon bij de foodtruck van alles gegeten worden.

Twee teams eindigden met een gelijk aantal punten en dus moest er een beslissend duel worden uitgevochten. De klimwand en glijbaan moesten worden bedwongen op blote voeten. Het was verbazingwekkend hoe soepel er werd gedoken, geklommen en gegleden. Na afloop en onder genot van een lekker drankje maakte Albert het winnende team bekend en werden de prijzen uitgedeeld. Verder kreeg iedereen een heerlijke fles wijn. Conclusie: een zeer geslaagd teamuitje! ■



SUPER STAGIAIR JESSE

Al bijna een jaar lang loopt hij met veel enthousiasme stage bij de helpdesk van Féju: Jesse van de Water. Jesse volgt een MBO 4 opleiding ICT-beheerder bij instituut Broers.

Elke dinsdag helpt hij met het voorbereiden (preppen) van pc's, notebooks, tablets en AIO's. Daarnaast heeft hij reparaties en garantieafhandelingen uitgevoerd.

“Het installeren was het leukst om te doen. Ik vond mijn stage erg leerzaam”, zo vertelt Jesse. “Ik heb een spasme en kan daardoor niet altijd fysiek iets doen, ik heb bijvoorbeeld moeite met kleine schroefjes.

Maar van meekijken en goed luisteren heb ik toch heel veel geleerd. Ik ben blij dat ze me deze kans hebben gegeven. Het is hard werken bij Féju, maar er is altijd tijd voor een grapje!” ■



VOLG ONS!

Wil je op de hoogte blijven van wat er allemaal gebeurt bij Féju?

Volg ons dan op social media! Daar geven we nuttige tips en vertellen we leuke verhalen.



www.facebook.com/Fejugroep



www.linkedin.com/company/f-ju-automatisering-&-telecommunicatie



www.twitter.com/Fejugroep



DRIE NIEUWE TEAMLEDEN

Het gaat goed met Féju en ons team groeit nog steeds. We hebben weer een aantal nieuwe collega's mogen verwelkomen:

Roel de Bock versterkt ons salesteam sinds kort in de rol van Junior Accountmanager Automatisering. Deze hobbykok woont in Helmond met zijn vriendin Stephanie, zijn zoon en hun hond Charlie.

Judith van Putten heeft 17 jaar gewerkt bij KPN en heeft een passie voor klantenservice. Haar vrije tijd besteedt ze met haar dochter en haar paard. Sinds 1 juni verrijkt ze onze afdeling Telecom.

Stef Brooimans is onze nieuwe Accountmanager Telecom. Hij heeft 11 jaar gewerkt bij Vodafone Retail en woont in Tilburg met zijn aanstaande vrouw Ansje, haar zoon en hun twee honden Luna en Tijger. ■



ROEL DE BOCK



JUDITH VAN PUTTEN



STEF BROOIMANS

DE NOODZAAK VAN EEN NOODSTROOMVOORZIENING

Om uw apparatuur te beschermen tegen spanningsuitval of piekspanning, hebt u een UPS nodig. UPS staat voor uninterruptible power supply. Om u daarover een advies op maat te geven, schakelt Féju vaak Ton Robben in, expert op het gebied van onder andere noodstroomvoorzieningen. "Mensen gaan er in Nederland altijd vanuit dat er constant een goede netspanning aanwezig is. Toch zijn er genoeg voorbeelden waarbij de spanning wegviel. Als dit gebeurt, kan dat vervelende gevolgen hebben, zeker voor bedrijven."

Ton Robben vertelt verder: "Zonder stroom vallen apparaten, computers, het netwerk en soms hele processen uit. Door piekstromen kunnen apparaten

kapot gaan. Voor grote bedrijven, fabrieken en ziekenhuizen is dit rampzalig. Maar ook kleinere bedrijven kunnen eigenlijk niet zonder UPS. Die werkt namelijk als een soort verzekering. Op het moment dat de spanning wegvalt, wordt de noodstroomvoorziening aangesproken. Dat geeft je de tijd om maatregelen te treffen, zoals het down brengen van apparatuur en het veiligstellen van data."

Ton adviseert altijd een online UPS, indien mogelijk met een lithium-ion batterij vanwege de langere levensduur en de betere prestaties.

WILT U EEN ADVIES OP MAAT?

Vraag er dan naar bij uw Féju contactpersoon. ■

Féju Automatisering & Telecommunicatie
Nijverheidsweg 21, 5071 NL Udenhout
T 013-511 50 88
E info@feju.nl
I www.feju.nl