

# KEIJSERS INTERIORS EN JDS BEDRIJFSAUTOMATISERING GELOVEN IN PARTNERSCHAP

De relatie tussen klant en leverancier is bepalend voor het succes van de samenwerking. Snapt een leverancier de klantvraag, vertrouwt de klant de leverancier volledig? Er kan zoveel misgaan. Volgens Julian Hendriks (directeur JDS bedrijfsautomatisering bv) en Eli van Beekveld (COO Keijsers Interiors) kan het ook anders. “Kies een leverancier die je volledig vertrouwt en trek vanaf dat moment samen op. Dan spreek je niet meer over een klant-leverancierrelatie, maar over een partnerschap. En dat loont.”

Keijsers Interiors behoort tot de vijf grootste interieurbouwers van Nederland. De internationale klantenportefeuille richt zich op branches zoals retail, utiliteit, hospitality en musea. Naast het hoofdkantoor in Venray beschikt het bedrijf over een productiefaciliteit in Polen. Vorig jaar ging Keijsers Interiors samen met De Projectgroep uit Woerden. Eli van Beekveld: “We besloten de locatie Woerden te sluiten en in Utrecht een Experience Center te bouwen. Niet alleen als een bewijs van ons kunnen op het gebied van maatgemaakte interieurbouw, maar ook als inspirerende werkplek voor gasten en eigen medewerkers. Een deel van onze locatie in Venray blijft behouden, een deel zal naar Utrecht verhuizen.”

## HET BEGIN

JDS is in 1985 opgericht en inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met 30 IT-specialisten die zich niet alleen bezighouden met hard- en software, maar klanten vooral maatwerkoplossingen bieden voor uiteenlopende IT-vraagstukken. Het bedrijf heeft een eigen datacenter ontwikkeld, waarmee

JDS HEEFT MET  
LOGISTICMANAGER  
EN PLAN-IT OOK  
EIGEN SOFTWARE  
ONTWORPEN

het bijvoorbeeld onafhankelijke en veilige oplossingen in de cloud kan bieden. JDS heeft met LogisticManager en Plan-IT ook eigen software ontworpen. JDS en Keijsers Interiors werkten al eerder samen. Julian Hendriks: “Keijsers werkte met ERP-software op eigen servers, maar het systeem werd door de almaar groeiende eisen die er aan werden gesteld steeds trager en instabieler. Er werd besloten naar een cloud-oplossing over te stappen. Die opdracht werd aan een ander bedrijf gegund, maar dat leverde problemen op en de vraag werd weer bij ons neergelegd. Een standaard cloudoplossing leveren kan iedereen, maar wanneer er sprake is van veel bedrijfseigen softwaremodules wordt het een ander verhaal. We hebben eerst een proefopstelling gemaakt en die beschikbaar gesteld aan de gebruikers, waardoor we weten dat het werkt. Een zogeheten ‘proof of concept’. Dat gebeurde in een proces van open communicatie in taal die ook voor niet-IT-ers begrijpelijk is. Het werkt perfect.”

## PARTNERSCHAP

“We begrepen dat de keuze voor een echt partnerschap ons veel verder zou brengen”, vertelt Van Beekveld. “Als partner ken je ons bedrijf van binnen en van buiten, begrijp je onze vragen en weet je wat we nodig hebben. Daarvoor leg je een aantal mogelijkheden aan ons voor en wij maken de keuze die op dat moment past. We hebben twee maanden geleden samen de nieuwe locatie Utrecht bezocht, mogelijkheden en problemen geïnventariseerd en oplossingen bedacht. JDS speelt als IT-specialist een belangrijke adviesrol, niet alleen in de keuze voor hard- en software, maar vooral ook in de hele verhuisoperatie. Wanneer je helder bent, verwachtingen naar elkaar uitspreekt en open communiceert over het procesverloop, voorkom je irritaties. Iedereen weet namelijk wat er op elk moment staat te gebeuren en kan daar rekening mee houden. En loopt iets niet zoals gewenst, kun je onmiddellijk aan de bel trekken. Door het hele proces zo in te richten lopen we gefaseerd naar de uiteindelijke verhuizing toe en dat geeft rust in de organisatie. JDS ontzorgt ons echt. Dat zit ook in hun klantgerichte opstelling, ze helpen meteen en ze zijn helder in hun verwachtingen en oplossingen. Dat werkt. Op 1 februari 2020 gaan we over.”

[www.jds.nl](http://www.jds.nl)  
[www.keijsersinteriors.com](http://www.keijsersinteriors.com)

