



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 10 | NUMMER 3 | JULI 2016

BUSINESS®



Coverstory JDS bedrijfsautomatisering by
**Proactieve ontzorging
met een drieluik**

Onderneming in beeld
WP Haton

Funautotestdag

JDS bedrijfsautomatisering bv

Proactieve ontzorging met een drieluik

Toen Julian Hendriks samen met zijn vader Piet in 1985 Junior Data Systems oprichtte, was computergebruik voor veel mensen nog echt een ver-van-mijn-bedshow. Visionair? Julian blijft er nuchter onder: "We zagen toen al dat er heel veel mogelijkheden waren, dat het echt de toekomst was." FOTOGRAFIE LISETTE VAN AERLE

Inmiddels heeft de onderneming, die tegenwoordig JDS bedrijfsautomatisering bv heet, net de verbouwing en uitbreiding afgerond van het bedrijfspand aan het Keizersveld in Venray. Dat pand werd in 2003 betrokken omdat er toen al sprake was van forse groei. Dankzij de verbouwing – er kwam een hele verdieping op het bestaande pand – kan de onderneming weer enige tijd vooruit. Want die groei, die gaat door.

Structuur

Dat het goed gaat met JDS, is te danken aan het feit dat de organisatie een goede structuur heeft, zowel qua personeel als waar het de producten en diensten betreft. Op dit moment werken er 24 mensen bij het bedrijf dat een

tweehoofdige directie heeft: Jos Hovens is algemeen directeur, Julian Hendriks commercieel directeur. Julian, die in zijn commerciële activiteiten wordt bijgestaan door onder andere adviseur Lejos Schouwenberg, is vaak onderweg, vandaar dat Jos de dagelijkse gang van zaken behartigt.

Die producten en diensten zijn in te delen in een drieluik: Logistic Manager, infrastructurele activiteiten met onder andere JORIS Managed Services, Soft- en hardware, en als derde luik: Plan-IT (zie kaders).

Hoge eisen

Het is best lastig om voldoende ontwikkelaars en technici te krijgen, vertelt Julian. "Dat heeft met enkele zaken te maken.

Zo stellen we nogal hoge eisen aan onze mensen. Die moeten minstens hbo hebben, en de juiste interesses, omdat we hoge eisen stellen aan onze eigen kwaliteit die we willen bieden aan onze klanten. Een andere belangrijke factor is dat de persoon moet passen in het team. Maar we doen er ook veel moeite voor om de juiste mensen te behouden. Kijk bijvoorbeeld naar de voorzieningen die we met de verbouwing hebben geregeld: een ontspanningsruimte met poolbiljart, tafelvoetbalspel en gameconsole, een fitnessruimte inclusief douches en een moderne, aangename werkomgeving."

"Dat het goed gaat met JDS, is te danken aan het feit dat de organisatie een goede structuur heeft, zowel qua personeel als waar het de producten en diensten betreft."

JORIS, EEN INFRASTRUCTURELE DIENST

JORIS is een afkorting van JDS Onderzoekt, Rapporteert, Inventariseert en Stabiliseert. Ofwel managed services op ICT-gebied. Jos Hovens: "De ondernemer is erg afhankelijk van zijn bedrijfsautomatisering. Dan is het dus van cruciaal belang dat die functioneert en dat storingen snel worden verholpen, maar liever voortijdig worden herkend en dus voorkomen. Dat kunnen wij met onze managed services, we monitoren de server(s) en werkstations, 24 uur per dag, 7 dagen in de week en zo bieden we ook storingsdienst. Want de zaken moeten kunnen doorgaan. De ondernemer kan daarvoor een onderhoudscontract met ons afsluiten, op basis van zijn behoefte, dus met specifieke, op maat gemaakte SLA's. We bieden dus niet alleen hard- en software, maar een totaalconcept."

Kwaliteit en service

Gevraagd naar het klantenbestand antwoordt Julian: "We richten ons voornamelijk op MKB'ers. Onze doelgroep is met name MKB en dan specifiek automotive-bedrijven en transporteurs voor onze software-oplossingen (zie ook de kaders, red.). Maar we rekenen ook zakelijke dienstverleners, telecombedrijven, bouwondernemingen en installateurs tot onze klantenkring voor de infrastructurele diensten."

Julian geeft toe: de automotive is feitelijk



Lejos Schouwenberg



Jos Hovens

PLAN-IT

Plan-IT is een digitale werkplaatsplanning, gericht op garage- en dealerbedrijven. Hiermee is JDS sinds 2008 marktleider in Nederland. Het kan worden onderverdeeld in een viertal modules:

- Plan-IT Werkplaats, hiermee wordt een goed overzicht geboden van de inzet van monteurs, werkorders en andere informatie zoals vervangend vervoer;
- Plan-IT Welkom, voor het via narrowcasting (schermen in de showroom, wachtruimte en dergelijke) aanbieden van informatie zoals het op naam welkom heten van klanten, en melding maken van aanbiedingen en acties;
- Plan-IT Online, hiermee kunnen klanten 24/7 online afspraken plannen voor reparaties en onderhoudsbeurten (zie www.plan-it.nl);
- Plan-IT Bandenwissel is een aanvulling op Plan-IT werkplaats, speciaal voor het maken van afspraken voor een bandenwissel.

een nichemarkt. “Maar logistiek is een grote groep van bedrijven en er zijn andere aanbieders op die markt. Maar wij zijn in zoverre bijzonder dat we zowel de infrastructuur leveren als de webontsluiting als de mobiele ontsluiting, evenals de ontsluiting in de auto, het warehouse management en het transport management. Heel veel bedrijven leveren óf het WMS, óf het TMS, óf mobiele computers in de auto’s. Maar als een klant bij de ene aanbieder het WMS koopt, bij de andere de mobiele ontsluiting, bij weer een derde het TMS, dan moet dat allemaal met elkaar gaan praten. En veel klanten waren het gedoe zat dat al die verschillende partijen naar elkaar gaan wijzen als iets niet functioneert. Voor de logistieke dienstverlener hebben wij als één van de weinigen een totaaloplossing, en ook nog eens 24/7 ondersteuning.” Jos vervolgt: “We zien steeds meer dat vanuit de drie disciplines, we er twee of drie bij een klant kunnen inzetten. Dat is de kracht van het drieluik. Je kunt ze afzonderlijk toepassen, maar ze komen het meest tot hun recht als je ze alle drie hebt.”

Trends

Natuurlijk moet ook JDS de trends en ontwikkelingen in de gaten houden, de automatiseringswereld is immers uitermate dynamisch. “Uiteraard volgen we de ontwikkelingen, al zullen we niet voorop lopen,” aldus Lejos

Schouwenberg. “Heel veel ontwikkelingen moeten nog een aantal fases door voordat ze algemeen geaccepteerd worden. Want nieuwe software heeft nogal eens kinderziektes en werkt niet altijd soepel met bestaande pakketten en programma’s. Wij willen een rust-situatie bij de klant creëren, dat hij zich geen zorgen hoeft

“We zien steeds meer dat vanuit de drie disciplines, we er twee of drie bij een klant kunnen inzetten. Dat is de kracht van het drieluik.”

te maken of het wel functioneert. Die klant wil zich ook niet met de bedrijfsautomatisering bezig houden, die wil zijn core business doen. Dus zeggen we: zorg maar dat jij jouw producten aan de man brengt, wij zorgen dat je systemen soepel functioneren. Neem nu de cloud: als je op een bedrijventerrein zit, is de breedbandverbinding vaak niet optimaal. Dan kun je beter nog even wachten met in de cloud te gaan werken. Wij adviseren altijd op de beste oplossing



voor de specifieke situatie van een klant en kijken daarbij naar het hele plaatje. Wat heeft hij nodig, wat is er voorhanden? En wat is dan nu de beste match? En voor de toekomst? Want we kijken natuurlijk ook vooruit voor de klant. We zeggen dan: wil

“Automatisering is van levensbelang voor elk bedrijf.”

je je efficiency verbeteren en je kosten verlagen, dan zul je dit pad kunnen nemen voor de toekomst. Want je kunt er wel voor zorgen dat het allemaal functioneert, maar ook belangrijk is dat het binnen het budget blijft.”

Jos: “Automatisering is van levensbelang voor elk bedrijf. Vroeger had een ondernemer genoeg aan het advies van zijn bank en zijn accountant, tegenwoordig moet hij steeds meer leunen op het advies van de ICT’er, met de nadruk op de ‘C’, het communicatie-gedeelte, om naar de toekomst zijn processen te kunnen blijven uitvoeren en zijn verbindingen te behouden. En te weten wat hij nodig heeft om ook de dag van morgen te overleven.”

Proactief

Julian gaat in op die proactieve opstelling: “Klanten kunnen ook een onderhoudscontract bij ons afnemen. Vaak voordat de klant het zelf in de gaten heeft, kunnen wij zien dat er iets dreigt te ontsporen in zijn kritische systemen. Dat een schijf een foutmelding heeft, dat de mail niet aankomt, enzovoort. Wij hebben software die proactief, op basis van trending ziet wanneer er een crash dreigt plaats te vinden. In veel gevallen

kunnen we de klant dus tijdig waarschuwen voor een crash en daarmee voorkomen dat er serieuze problemen ontstaan. In overleg

“Maatschappelijk verantwoord ondernemen is voor ons een serieuze zaak.”

kunnen we het dreigende probleem dan voorkomen, op een tijdstip dat het de klant het beste uitkomt; op afstand, als het software betreft, maar ook op locatie. Zo kan hij zijn processen door laten gaan en wordt de business niet onderbroken. Wij vinden het heel belangrijk om dat te doen voor de klant, wij staan immers ten dienste van de



Julian Hendriks

klant. In het leveren, maar eigenlijk nog belangrijker: in het adviseren. Wij moeten niet verkopen, we moeten de klant helpen het juiste in te kopen.”

Lejos: “Zie dat onderhoudscontract als een verzekeringspremie. Wij vragen een bedrag per maand voor het beheer van de systemen van de klant en zorgen ervoor dat die draaien zoals ze moeten draaien. Bovendien: wij werken 24/7.”

MVO en duurzaamheid

JDS is terecht trots op het verbouwde bedrijfspand. Maar niet alleen omdat het er schitterend uitziet, zowel aan de buitenkant als aan de binnenzijde. Bewust is gestreefd naar een zo klein mogelijke milieu-footprint. “Maatschappelijk verantwoord ondernemen is voor ons een serieuze zaak”, vertelt Julian. “We hebben bewust gekozen voor een plat dak mét zonnepanelen. Mede dankzij de extra isolerende materialen en technieken die zijn toegepast, verdienen we de verbruikte

LOGISTIC MANAGER

Logistic Manager is een pakket dat speciaal ontwikkeld is mét en vóór transportbedrijven. Hiermee is een effectieve communicatie mogelijk tussen de verschillende partijen die betrokken zijn bij logistieke operaties. Het pakket omvat:

- LogisticManager™TMS (Transport Management Systeem)
- LogisticManager™Mobile
- LogisticManager™Statusweb
- LogisticManager™WMS (Warehouse Management Systeem)

energie terug. Al met al wordt een CO₂-reductie van 30% gerealiseerd ten opzichte van de vorige situatie, zelfs nu we de extra verdieping hebben.” De met de zonnepanelen opgewekte energie wordt onder meer gebruikt voor het opladen van de elektrische voertuigen, die daarvoor terecht kunnen bij drie oplaadpalen bij het pand.

De ‘J’ van JDS kan eigenlijk worden vervangen door een ‘V’: met zijn ruim 30

jaar is het bedrijf niet meer ‘junior’ te noemen, maar is het een volwassen en volwaardige speler in een concurrerende markt. Dankzij de uitbreiding van het pand en de hoge kwaliteit van de producten en diensten zal de rol van JDS in de markten alleen maar groter worden, tot voordeel van de klant. De organisatie is er klaar voor. ■

www.jds.nl