

Algemeen

Jetron is opgericht in 1994 door het ontstaan van een steeds grotere vraag naar professionele ondersteuning voor de automatisering van het midden en kleinbedrijf. Vaak was dit iets wat een boekhouder, omgeschoold personeelslid of zoon van de baas verzorgde. Toen automatisering een steeds belangrijkere rol ging spelen voor de bedrijfsvoering, werd het ook voor steeds meer ondernemers duidelijk dat je het beheer hiervan aan professionals moet overlaten.

De eerste jaren leverde Jetron alleen diensten in de vorm van advies en implementatie van oplossingen. Ondernemers moesten zelf de benodigde hard en software aanschaffen op basis van dit advies. Omdat er vaak alleen op prijs gekocht werd en het hen ontbrak aan professionele kennis van automatisering, werd vaak de verkeerde hardware aangeschaft. Daarom zijn wij dit zelf gaan doen. Het leveren van hard en software is geen core business, maar een extra service naar de klanten.

Jetron probeert altijd te handelen als systeembeheerder in dienst van het bedrijf. De adviezen zijn dus merkonafhankelijk. Doordat wij dit doen voor heel veel bedrijven, blijven onze medewerkers allround en goed op de hoogte van alle mogelijkheden die de techniek op dat moment biedt en worden zij dus geen product van hun omgeving.

En daar ligt ook de kracht van Jetron. Het gaat om de oplossing, niet om de techniek erachter. Een klant koopt een netwerk, omdat hij een oplossing wil en efficiënter wil werken. De offertes van Jetron bestaan dan ook uit een uitleg van de problemen en de mogelijke oplossingen en alternatieven met hun voor en nadelen, zodat de ondernemer gefundeerd een beslissing kan nemen. Welke techniek daarvoor dan nodig is, is niet de zorg van de klant, maar die van Jetron en is ondergeschikt aan het doel.

Vaak zie je dat er alleen techniek wordt aangeschaft, maar dat de werkwijze en procedures onveranderd blijven. Jetron kijkt hoe het beter en efficiënter kan en vervolgens wordt dit geïmplementeerd, gebruikmakend van de laatste ontwikkelingen (mits die het doel dienen). En heel vaak blijkt hiervoor helemaal geen nieuwe investering in hardware nodig te zijn.

Jetron kiest haar leveranciers altijd heel selectief. Er wordt naar gestreefd met een select groepje leveranciers te werken. Regelmatig bekijken we per productgroep de aanbieders en na screening van deze producten en leveranciers wordt er met 1 leverancier gewerkt. Deze aanpak viel ook erg in de smaak bij de leveranciers. Om onze klanten optimaal te kunnen ondersteunen, trachten wij ook voor alle partners gecertificeerd te worden. Door het regelmatig volgen van trainingen zijn al onze medewerkers bekend met de producten en diensten. Voor vele producten en systemen hebben wij dan ook gecertificeerd personeel in dienst, zoals bijvoorbeeld Microsoft certified system engineers en FSC authorised engineers. Deze aanpak heeft er de afgelopen jaren toe geleid dat wij als bedrijf werden gecertificeerd tot o.a. Microsoft certified partner, FSC reseller en Primergy club en 3com Brons partner. Dit geeft u als klant de zekerheid dat wij aantoonbaar kennis van zaken hebben en dat ook de leveranciers van deze producten volledig achter Jetron en onze manier van werken staan.

Werkzaamheden

Advisering



Samen met de ondernemer kijken en zoeken naar oplossingen voor een probleem. Bij Jetron staat altijd voorop dat het voor de opdrachtgever een minimale inspanning moet vergen. Voorbeeld: wanneer een internetverbinding nodig is, moet een klant normaal gesproken zelf alle zaken regelen, zoals ADSL, abonnement en bekabeling. Jetron

kiest er echter voor de gehele aanvraag te coördineren en zo voor te bereiden dat de klant enkel hoeft te tekenen. Alle contacten worden dan door Jetron onderhouden.

Helpdesk



Acuut te hulp schieten in geval van niet functioneren van een systeem en hiervoor spoedig een oplossing aandragen. Door gebruik te maken van moderne communicatietechnieken kan er ook ingebeld worden en desgewenst op afstand meteen aan de problemen worden gewerkt. Jetron kiest vaak voor creatieve oplossingen om zo snel mogelijk de belangrijkste processen door te kunnen laten gaan.

Deze werkwijze is standaard voor Jetron, maar u kunt natuurlijk ook kiezen voor een gericht servicecontract, waarbij harde garanties worden gegeven als het gaat om de respons en reparatietijden e.d. bij calamiteiten.

Beheer



Onderhoud en uitbreiding aan systemen en preventief onderhoud, zodat de systemen optimaal presteren. Tevens houdt Jetron nauwgezet nieuwe ontwikkelingen in de gaten, test en evalueert deze in eigen beheer en communiceert dit in heldere uitleg richting klant. Vervolgens kan de klant beslissen of Jetron iets voor hem kan betekenen. Jetron staat dus garant voor een continuïteit van netwerk.

Software op maat



Ontwikkelen van maatwerkprogrammatuur die naadloos aansluit op de bedrijfsprocessen, met als uitgangspunt een minimale inspanning en een maximaal rendement. Het volledig benutten van de technieken, zodat alles wat automatisch gedaan kan worden ook automatisch gebeurt.

Netwerken



Op basis van jarenlange ervaring heeft Jetron voor de hardware een relatie opgebouwd met een selecte groep fabrikanten. De medewerkers van Jetron zijn voor al deze merken gecertificeerd, zodat zij deze hardware optimaal kunnen ondersteunen. Jetron kiest ervoor om de klant een totaalconcept te bieden. Dus naast goede hardware ook de bijbehorende software om het geheel goed en naar de wens

van de klant te laten functioneren. Maar ook installatie van bekabeling, patchkasten, DSLlijnen en zelfs telefonie en inbraak en brandbeveiliging van de serverruimte kan door Jetron meegenomen worden in het ICTplan.

Persoonlijk

"Toen ik ruim 10 jaar geleden als jonge ondernemer van start ging met mijn bedrijf, was de liefde voor het vak de grootste drijfveer. Ook nu is dat nog een van de grote motivaties, echter heb ik wel gemerkt dat niet alleen de technische kant maar ook het helpen van mensen mij erg veel voldoening geeft. Nog altijd vind ik het geweldig tijdens een verkoopgesprek de ontwikkeling te zien bij mijn gesprekspartners dat ze langzaam de materie gaan begrijpen en dat we als een team samen tot een weloverwogen oplossing komen.

Mijn vakgebied wordt helaas overspoeld door snelle jongens die het allemaal wel even voor u 'fixen'. De nadruk ligt dan altijd op de techniek en er wordt voorbij gegaan aan de problemen en bedrijfsprocessen. De techniek is mijns inziens ondergeschikt aan het probleem zelf en enkel de technische invulling van het geheel. Belangrijk is dat uw beslissingen weloverwogen worden genomen.

Ik zie het als mijn taak om u op een begrijpelijke manier voldoende kennis bij te brengen, zodat u deze beslissing goed kunt maken.

Ik hoop u zeer binnenkort te mogen begroeten als klant en wellicht kunnen we dan samen werken aan een efficiënte(re) invulling van uw automatisering en aan een duurzame en goede relatie."

Jeffry van meer
Directeur



Statements

Exact Software



"Het hebben van goede partners is essentieel om succesvol te kunnen zijn in onze markt. Immers, het kiezen van een IToplossing is meer dan het kopen van goede software alleen. Als gecertificeerd partner weet Jetron niet alleen met welke softwareoplossingen ze u van dienst kunnen zijn, ook kunnen zij adviseren bij de keus van de juiste hardware en infrastructuur. Door de grote betrokkenheid bij hun klanten zijn zij in staat een juiste implementatie van de oplossing te verzorgen. Uitgebreide trainingsprogramma's zorgen ervoor dat zij altijd geïnformeerd zijn over de laatste ontwikkelingen en mogelijkheden. Diepgaande functionele kennis van onze software maakt hen tot een geschikte partner voor de implementatie van Exact Softwareproducten."

Dolf Rooyackers, Deputy Director
Exact

Fujitsu Siemens



"Verantwoordelijkheidsgevoel staat centraal bij alles wat we doen bij Fujitsu Siemens Computers. Het is bepalend voor hoe we zaken doen en hoe we onze klanten en partners bedienen. We erkennen duidelijk het belang in de samenwerking met succesvolle partners zoals Jetron Automatisering."

Hans Liebregts, Managing Director
Fujitsu Siemens Computers Nederland

Microsoft



"Jetron Automatisering b.v. is a Microsoft Certified Partner, which means it is a company that delivers business solutions built on the Microsoft platform. Microsoft Certified Partners offer customers of all sizes and industries a full range of services such as Internet, Commerce solutions and client/server implementations. They have access to a variety of exclusive resources and early product information. Jetron Automatisering b.v. employs Microsoft Certified Professionals (MCP's); individuals who have passed certification exams designed to validate their mastery using Microsoft tools en technologies. MCP's are highly effective workers on the job and ITsupervisors rated Microsoft Certified Systems Engineers as more competent on all global dimensions as compared to noncertified systems engineers."

Rosa Garcia, General Manager
Microsoft Certified Partner Program