

Helppo IT -ratkaisu.



Kundecase:

Slik startet et partnerskap mellom forhandler og leverandør.

Kundecase:

JH Computer Oy, Sastamala & Nokia

”Brothers virksomhet er pålitelig og velfungerende. Vi har samarbeidet lenge, og vi utvikles sammen. Samarbeidet går smidig hele veien fra partner til kunde. Brother har forståelse både for våre behov som forhandler og for kundens behov.”

Jouni Hujo, adm. direktør, konsulenter, JH Computer Oy – Sastamala & Nokia

Bærekraftig vekst i passe takt

Selskapet har siden starten vokst gradvis og i jevn takt, og derfor har tjenestene deres hele tiden kunnet holde samme høye klasse og kvalitet. I dag har JH Computer kontor i Sastamala og Nokia, og i Sastamala har man et nytt datasenter og en ny IT-kontrollsentral.

JH Computer har sterke miljøverdier, og virksomheten arbeider for økologisk bærekraftige løsninger. I Sastamala produserer man delvis sin egen strøm ved hjelp av solenergi, men inntil videre er egen energiproduksjon begrenset til sommerhalvåret, på grunn av finske forhold samt tilgjengelig teknologi.

Virksomhetens grunnpilarer:

Sterke samarbeidspartnere

JH Computer satser på sterke og pålitelige merker som Dell, Fujitsu, Zyxell, Microsoft, F-Secure og Brother i virksomheten sin. Selv om servicekonseptet først og fremst er tilpasset for andre selskaper, så tilbyr JH Computer også de samme tjenestene til den enkelte forbrukeren. Det er også viktig at partnerne,

En del av Finlands største IT-kjede

IT-selskapet JH Computer ble etablert i 2002 i Putaja, i daværende Suodenniemi, og tilbyr komplette datateknologitjenester, fra salg av utstyr til IT-service og teknisk support. JH Computer inngår i Finlands største IT-kjede Datagroup og har som mål å bli Birkalands mest betydelige IT-aktør i løpet av et par år.

Fire hjørnesteiner

JH Computers viktigste ideologiske verdier er medmenneskelighet og toleranse. Selskapet har fire sentrale hjørnesteiner. Den første er støttetjenester for vedlikehold innen grunnleggende IT-infrastruktur, og den andre er sikkerhetstjenester, som avviker noe fra vanlig IT-virksomhet. JH Computer produserer nemlig blant annet systemer for passasjekontroll og videoovervåking. Den tredje hjørnesteinen er datasentervirksomheten, der man produserer forskjellige typer skytjenester for kundenes behov. Som fjerde hjørnestein driver JH Computer programvareutvikling med blant annet sitt eget system Virta ERP.

som Brother, har de samme verdiene når det gjelder økologisk bærekraftig utvikling som JH Computer.

Korte ledetider uten forsinkelser

JH Computer håndterer korte ledetider best ved å ha et eget lager og kan raskt skaffe de varene og tjenestene som kunden spør etter. Leasingavtale mot månedsavgift tilbys, for eksempel for skrivere eller datamaskiner. En avtale for skrivere innebærer at kunden mot en fast månedlig kostnad får skrivere og utskriftstilbehør levert og klare for bruk, med service inkludert.

Samarbeid:

Interaktiv kommunikasjon

Samarbeidet mellom Data Group JH Computer og Brother bygger på god kommunikasjon mellom partene. Brother mottar gjerne utviklingsforslag fra samarbeidspartnerne sine og iverksetter tiltak. Brother har en egen kontaktperson hos JH Computer. Det bidrar til rask og smidig kommunikasjon mellom partene. Virksomheten og tjenestene utvikles og føres fremover sammen.

Fleksibelt samarbeid

JH Computer verdsetter fleksibilitet hos partneren. Når JH Computers kunder har særskilte behov, hjelper Brother i egenskap av partner dem med å utvikle en løsning. Når det gjelder teknologi, forutsetter JH Computer at partneren har moderne verktøy. For Brothers del innebærer dette blant annet tjenesten Cloudy, som JH Computer kan bruke til å få innblikk i informasjon om kundenes maskiner via kontrollsentralen. Hvis en kunde begynner å gå tom for farge i skriveren, varsles JH Computer, og de kan iverksette tiltak før kunden selv rekker å oppdage problemet.

Tillit og gjensidig forståelse

Samarbeidet mellom JH Computer og Brother har pågått lenge og har fungert bra og stabilt. En av fordelene med å samarbeide med Brother har ifølge JH Computer vært at de har forstått både forhandlerens og sluttkundens behov.



**For ytterligere informasjon,
vennligst kontakt:**

Brother Norge: salg@brother.no