



# NFORZA LOST SOFTWAREPROBLEMEN VAN KLANTEN OP

NForza helpt ondernemers met slimme softwareoplossingen. Mkb'ers met softwarevraagstukken kunnen terecht voor projecten en consultancy op het gebied van software ontwikkeling. "Ik houd ervan om de puzzel op te lossen."

Al sinds 1996 is het bedrijf NForza in Veenendaal actief in de wereld van software. En ja, die wereld is flink veranderd met de komst van internet, werken in de cloud en de ontwikkelingen in de technologie die razendsnel gaan. Het bedrijf was in het begin vooral actief op het gebied van training en consultancy. Dat laatste heeft nu vooral de overhand. "Natuurlijk gaan ontwikkelingen op softwaregebied erg snel, maar in de basis is dit werk hetzelfde gebleven. Het gaat nog

steeds over vakmanschap: het ontwikkelen van software. Het tempo ligt alleen veel hoger. Bedrijven moeten snel handelen. Anders gaat een andere start-up of de concurrentie er met je idee vandoor. Dat is wel veranderd", zegt directeur Ronald Harmsen van NForza.

Bedrijven roepen de hulp in van NForza bij een technische uitdaging: ze hebben software die gemoderniseerd moet worden, bijvoorbeeld in de cloud of willen gaan werken met een app. Iets dat sneller werkt en kostenbesparend is. "Het kan ook zijn dat de ondernemer het vertrouwen heeft verloren in de huidige leverancier van de software. Wij nemen dan contact op met leverancier en nemen zo nodig het project over."

Harmsen, die daarvoor ook al actief was in de IT-sector, nam het door Taco Oosterkamp opgerichte bedrijf in 2010 over. De oprichter is zich meer gaan toeleggen op het geven van trainingen en seminars bij bedrijven. Het bedrijf bestaat nu uit drie takken: consultancy, training en softwareontwikkeling. “Grote partijen staan bij ons aan de poort vanwege onze expertise. We hebben heel ervaren medewerkers, waarvan bijvoorbeeld de minst ervaren medewerker ruim veertien jaar ervaring heeft.”

### KLANTEN IN BINNEN- EN BUITENLAND

NForza geeft veel trainingen in Scandinavië en Groot-Brittannië. “We kwamen ooit in aanraking met een trainingsbureau in Noorwegen. Het type trainingen dat wij geven, was daar vrij uniek en zij brachten ons met veel klanten in contact. Dat is zo doorgegroeid.” Klanten van NForza zitten daarnaast door het hele land en in alle sectoren, het zijn vooral middelgrote bedrijven in het mkb. “We werken nu voor een start-up van zes mensen, maar ook voor gevestigde namen. Wij begrijpen de mkb-bedrijven goed, omdat we zelf ook een mkb'er zijn. Grote consultancybureaus zijn voor deze groep ondernemers een maatje te groot qua tarief en bovendien snappen ze hun taal niet. Deze bedrijven willen op een laagdrempelige manier geholpen worden. In dat gat zijn we gesprongen. Wij kunnen wel de kwaliteit leveren van deze grote bureaus, maar zonder de enorme overheadkosten.”

De mkb-ondernemers willen snel schakelen, stelt Harmsen. “We zijn bereikbaar. Een van de dingen die ik terug hoor is de eerlijke manier van advies geven: soms adviseren we een klant om een opdracht niet te doen, omdat het niet winstgevend is voor deze klant. De kosten wegen niet op tegen de opbrengsten. Wij gaan voor het rendement op de langere termijn. We willen een partner zijn die lang aan boord blijft.”

### PROBLEEM OPLOSSEN

Een van de klanten van NForza is een bedrijf in het optimaliseren van vuilverwerking. “Ze hadden een bedrijf gevraagd om een nieuw softwarepakket te ontwikkelen, waarmee ze nog meer grote klanten aan zich konden binden. Deze partij liep echter tegen problemen aan waardoor ze het niet verder konden ontwikkelen. Hierdoor was het systeem onbruikbaar”, zegt Harmsen. “Wij ontdekten op welke punten het systeem niet goed was en hebben het project overgenomen. Dit ging natuurlijk wel gepaard met wat juridische getouwtrek, maar uiteindelijk was de leverancier hier ook blij mee, omdat zij nu van een lastig project af waren en zich konden richten op andere klanten. Het vuilverwerkingsbedrijf was natuurlijk blij dat de software in gebruik kon worden genomen.”

### NUCHTERE BLIK OP DE ZAAK

Een heel andere klant van NForza is B-Mex Wageningen, een bedrijf dat onderzoek doet naar de kweek van planten. “Ze ontwikkelen software waarmee ze groei-informatie over planten kunnen analyseren, bijvoorbeeld over de CO2-waardes. Hiermee kunnen gerberatelers bijvoorbeeld zien op welke datum ze de perfecte bloemen kunnen verkopen.” NForza helpt B-Mex met de langetermijnvisie. “Hoe zorg je ervoor dat de software over vijf jaar nog relevant is en goed blijft functioneren. Daar denken we over mee.”

