



# 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.”

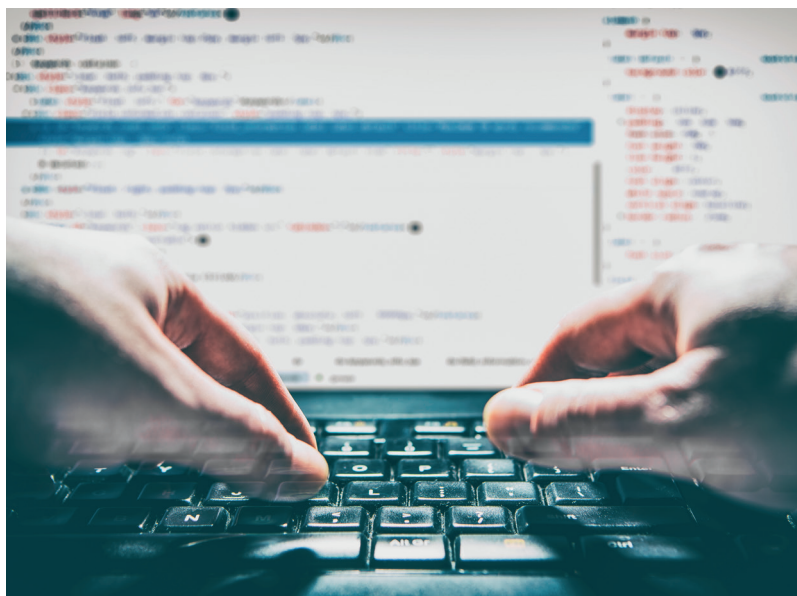
De MKB-ondernemers willen snel schakelen, stelt Harmsen. “We zijn bereikbaar. Een van de dingen die ik terughoor, is de eerlijke manier van advies geven: soms adviseren we een klant om een opdracht niet te doen, omdat het niet winstgevend is voor deze klant. De kosten wegen niet op tegen de opbrengsten. 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 CO<sub>2</sub>-waarden. 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.”



Typisch NForza is volgens Harmsen, de 'niet lullen, maar poetsen aanpak', die deels voortkomt uit de Achterhoekse en Rotterdamse roots van de directie. "Wij zijn meer van de nuchtere aanpak dan van de vuistdikke rapporten. Wij kijken naar wat er praktisch nodig is." De bedrijfscultuur bij NForza is open en met veel aandacht voor de werknemers. "We hebben geen vaste werktijden, maar collega's komen naar kantoor op het tijdstip dat handig is, bijvoorbeeld na de file of nadat ze hun kinderen naar school hebben gebracht. Veel werknemers werken ook regelmatig vanuit huis en natuurlijk ook vaak bij klanten."

NForza bestaat nu uit negen mensen met veel ervaring. "Onze junior medewerker heeft bijvoorbeeld veertien jaar ervaring. Goed personeel vinden in deze branche is heel lastig. Op conferenties proberen we met zoveel mensen in contact te komen. Soms kun je ze losweken bij hun bedrijf of vinden we iemand via een recruiter." Huidige werknemers van NForza doen er veel aan om up-to-date te blijven, wat betreft kennis over software. "Ze verdiepen zich in een onderwerp dat ze belangrijk vinden. Eén keer per maand komen we bij elkaar voor een kennisbijeenkomst en geven de collega's een presentatie. Ook gaan we naar conferenties, waar sommigen van ons ook spreken. Minimaal één keer per jaar gaan we samen naar een conferentie in het buitenland, bijvoorbeeld naar Amerika naar Microsoft om over de nieuwste ontwikkelingen te horen. Dan maken we er vaak ook een bedrijfsuitje van."

48 Het vak van softwareontwikkelaar blijft boeiend, zegt Harmsen. "Het is mooi om dingen voor elkaar te krijgen, die niet iedereen kan doen. Dat je zorgt dat iets toch werkt. Daar zit de grootste uitdaging. We vinden het heel leuk om voor onze klanten een puzzel op te lossen." Om stoom af te blazen en nieuwe inspiratie op te doen, gaat Harmsen vaak zeilen met zijn boot op de randmeren en het Markermeer. "Als je even weg bent van de computer ontstaan vaak de beste ideeën. Achter je pc blijf je hangen in hetzelfde cirkeltje. Op het water bedenk ik nieuwe plannen voor mijn bedrijf en oplossingen voor mijn klanten."

### ONDERZOEK NAAR CAPGEMINI

Een van de bekendste zaken waar NForza aan meewerkte was een onderzoek naar de werkzaamheden van ICT-bedrijf Capgemini bij de Sociale Verzekeringsbank. De overheid spande een rechtszaak aan tegen Capgemini vanwege een mislukt moderniseringsproject van de betalingssoftware van de Sociale verzekeringsbank, die verantwoordelijk is voor het uitbetalen van onder andere uitkeringen. NForza voerde in een team van experts technisch onderzoek uit waarvan de data later gebruikt worden tijdens de rechtszaak. Dat heeft tot een uitspraak geleid waarbij Capgemini een boete van 21 miljoen euro moest betalen.

Vaak genoeg gaat het bij de overheid mis met software-projecten, bijvoorbeeld bij de rechtspraak en de Belastingdienst. Harmsen heeft daar wel een verklaring

**RONALD HARMSEN:**  
"HET TEMPO LIGT  
VEEL HOGER IN DE  
IT-WERELD DAN  
25 JAAR GELEDEN.  
BEDRIJVEN MOET SNEL  
HANDELEN"

voor. "Vaak worden dergelijke systemen zo groot dat ze te complex worden. Niemand kan het dan meer overzien. Als er dan ook nog sprake is van communicatieproblemen, personeelsverloop en ambitieuze doelen, dan ligt het gevaar op de loer." Vaak missen bepaalde afdelingen de expertise die nodig is. "Ervaren mensen in de IT-branche gaan vaak leidinggeven of weg naar andere bedrijven. Wanneer de goede technenuten naar het management gaan, maakt de laag daaronder vaak dezelfde fouten. Kennis en ervaring blijft daardoor niet behouden." Het werk is in de afgelopen 25 jaar niet structureel veranderd, maar projecten zijn vaak wel te groot en te complex geworden."

NForza wil graag uitbreiden in de toekomst, maar de belangrijkste belemmerende factor daarvoor is dan ook het vinden van goed personeel. "Als ik nu tien goede mensen zou vinden, dan zou ik meteen opschalen. Maar wij zoeken echt ervaren personeel en die moet je met een lantaarn zoeken."

In de toekomst hoopt NForza het wel dichter bij huis te zoeken. "De trainingen geven in Scandinavië is erg leuk en uitdagend, maar kost onze werknemers wel veel reistijd en we moeten veel vliegen. We hopen in de toekomst dan ook meer dichterbij huis te kunnen werken, bijvoorbeeld in de regio Ede en Veenendaal. Onze focus blijft liggen op hoe we ondernemers praktisch kunnen helpen." Niet altijd hebben ondernemers oog voor ICT-problemen die kunnen ontstaan. "Ze willen een cloudoplossing of een app, maar gaan voorbij aan de kennis die hiervoor nodig is of de eventuele problemen die kunnen ontstaan." Hierbij vergelijken kleine ondernemers zich met grote bedrijven. "Ze roepen dat ze net zo'n systeem willen als Spotify, maar vergeten dat een dergelijk bedrijf een ontwikkelbudget heeft van miljoenen. Dat is natuurlijk niet realistisch."

Directeur Ronald Harmsen van Nforza

