

"Veel bedrijven in Nederland kennen ons van de Academy, dat is een beetje ons vlaggenschip", aldus dr. Ir. Joop de Jong.



36

MPRISE SOFTWARE-PARTNER VOOR DE TUINBOUW

De land- en tuinbouw maakt steeds meer gebruik van de modernste middelen en technologieën. ICT is daarbij van cruciaal belang. Mprise, gevestigd in Veenendaal, helpt ondernemingen in de tuinbouwbranche bij het toepassen van state-of-the-art technologie. Algemeen directeur dr. Ir. Joop de Jong: "Het is onze visie om bedrijven te helpen bij het succesvol inzetten van software voor hun business."

TEKST: HANS HOOFT

Na zijn studie informatica in Delft werkte De Jong bij Baan, tot hij in 1991 besloot voor zichzelf te beginnen met het bedrijf Profuse. "Daar hielden we ons bezig met de implementatie van ERP-software, cursussen, allerlei vormen van dienstverlening daaromheen. In 2004 ben ik gestart met Mprise, daarmee deden we ongeveer hetzelfde, maar dan gebaseerd op Microsoft software, Microsoft Dynamics AX en Microsoft Dynamics NAV. Dat zijn ERP-softwarepakketten, waar de boekhouding, de voorraad, inkoop/verkoop, productie, enzovoort, in geïntegreerd is."

SPECIFIEK

Vijf jaar geleden besloot De Jong zich te richten op de tuinbouw. "We hebben toen twee overnames gedaan. Beide bedrijven waren partners van Microsoft en hadden beide een softwarepakket ontwikkeld gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV, daar bovenop een zogeheten add-on gebouwd wat de pakketten heel specifiek maakt voor grotere kwekerijen van planten, zaden, potplanten, bomen. Met één van deze pakketten ('Agriware' genaamd) zijn we uiteindelijk doorgegaan."

Die specialisatie lijkt een beperking, en tuinbouw heeft toch een beetje het imago van primitief, met je vingers in de klei peuteren en zo. "Maar Nederland is de tweede exporteur van dergelijke producten ter wereld, dus dat is nogal een markt", aldus De Jong. "In Nederland is de grond en arbeid erg duur, zeker vergeleken met het buitenland. Daardoor worden de agrariërs wel gedwongen om te automatiseren. En de moderne kwekerijen zijn super geautomatiseerd. We zien in het buitenland dat de Nederlandse kwekerijen vaak een voorbeeldfunctie

hebben voor buitenlandse kwekerijen. Voor ons is in buitenland dan ook veel te doen. Dat moet ook wel, want de ontwikkeling van state-of-the-art software kost veel geld en dat kan niet alleen in de Nederlandse markt worden terugverdiend."

PARTNER

Mprise wil niet puur een leverancier zijn, zegt De Jong: "We willen een partner worden van de ondernemer. Wij geloven dat de ICT niet zomaar als een kostenpost kan worden beschouwd. ICT is een vehicle om je bedrijf sterker te maken in de markt. Daarom is de inzet van ICT geen eenmalige zaak. Wij willen een langetermijn partnerschap met onze klanten. Dat dwingt ons ook om voorop te lopen in ons vak en voortdurend te innoveren. Als een bedrijf geïnteresseerd is in een upgrade van de bedrijfsautomatisering, de implementatie van nieuwe software, dan zie je dat ze in eerste instantie gaan kijken naar een leverancier die de naam en een product heeft dat in hun branche al meerdere keren geïmplementeerd is. Vaak nemen we ze dan mee naar een bedrijf dat al met onze software werkt, dan kunnen ze zien hoe het in de praktijk werkt. Of we bieden een uitgebreide demonstratie in hun eigen bedrijf. Onze mensen verdiepen zich dan eerst in het bedrijf: wat doen ze precies, wat voor bedrijf is het? Een potplantenkwekerij is een ander soort bedrijf dan een kwekerij van jonge groenteplanten. Dat zijn andere processen, een andere vraagstelling. Zo'n demo is dus altijd maatwerk.

Daarna gaan we het gesprek in, kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen. Vervolgens vragen ze een indicatieve begroting, een prijsstelling. Dat is een kwestie van de software, maar ook de implementatietijd. Op basis daarvan praten we verder, en wordt er eventueel een meer gedetailleerde offerte opgesteld. En die gaat dan door, of niet door."

DUBBEL

Ondernemingen hebben vaak al software draaien, maar die is dan niet meer up to date. De Jong: "Het verschil tussen onze software en wat onze concullega's aanbieden, is dat zij veel deeloplossingen hebben. Je hebt er een voor de urenadministratie, een andere voor de boekhouding, weer een andere voor de verkoop, enzovoort. Soms zit er een interface tussen, soms ook niet, dan moeten dingen dubbel ingevoerd worden. Wij hebben één oplossing, één

database waar iedereen in kan werken. Alle applicaties binnen ons ERP-systeem werken geïntegreerd met elkaar samen."

De implementatie van de Dynamics NAV software kan, in overleg met de klant, in fases worden uitgevoerd. "Bijvoorbeeld eerst de productie. Vervolgens de financiële administratie, en zo gaan we verder." Het kan zijn dat de klant moet upgraden naar snellere hardware, of meer servercapaciteit. "Maar in principe houden wij ons niet bezig met hardware."

MOBIEL

De algemeen directeur ziet ook dat steeds meer mensen mobiel werken, met tablets of smartphones in de kassen. "Zeker in de tuinbouw zit het grootste gedeelte van de mensen niet op kantoor, maar in de kassen en op de velden. Die moeten daar kunnen werken, gegevens kunnen invoeren en ophalen. Daar hebben we ook applicaties voor." Ook het werken in de cloud wordt steeds populairder, aldus De Jong, die ervan overtuigd is dat dit over een aantal jaren de standaard is.

De Jong signaleert ook een actuele discussie: gezien ons beperkte oppervlak, de toenemende import vanuit bijvoorbeeld Afrika, moeten we ons nog blijven richten op de productie van tuinbouwproducten? Of moeten we ons meer richten op de technologie en de wetenschap? "Hier in de FoodValley zit heel veel food-technologie, en onze kassenbouwtechnologie is ook wereldberoemd. Moeten we ons daar niet meer op richten? Maar je moet wel een stuk tuinbouw hier houden, want als je de technologie wil doorontwikkelen, moet je ook de praktijk erbij hebben waar je die technologie toepast. Maar ik denk dat Nederland als technologieland wel de top is. Amerika bijvoorbeeld stuurt kwekers hier naartoe om te kijken hoe wij het doen. We zijn ook een partnernet aan het opbouwen. We hebben al partners in Amerika, Canada, Engeland, Polen en Nieuw-Zeeland, die verkopen onze software ook."

ACADEMY

Mprise biedt ook opleidingen en cursussen op het gebied van de twee Microsoft-pakketten, middels de Academy. Elk jaar worden hier ruim 2.000 cursisten getraind. "Dat zijn mensen van onze klanten, maar ook van andere bedrijven, er is een open inschrijving. We zijn het enige opleidingscentrum van Microsoft voor die pakketten in Nederland. En elke keer komen er nieuwe

versies uit van die pakketten, dus moet er elke keer weer opnieuw getraind worden. Bijscholen dus. Veel bedrijven in Nederland kennen ons van de Academy, dat is een beetje ons vlaggenschip."

INNOVEREN

De Jong vervolgt: "We willen een partner zijn voor onze klanten, met ze meedenken, ook op de langere termijn. Dat houdt in dat je moet innoveren. Zo zijn we nu een project gestart met studenten van de hogeschool in Ede dat heet FieldBook 2020. Dat is een soort inspectietool waar met name de zaadveredelaars onder onze klanten om vragen. Die hebben grote velden wereldwijd en elke keer moeten ze die velden inspecteren. Wat staat er op het veld, wat is de historie van het veld, welke activiteiten en handelingen zijn er op uitgevoerd? Je hoeft er niet meer naartoe, je kunt de inspectie met drones uitvoeren. Je kunt ook sensoren in de grond aanbrengen, en gegevens daarvan uploaden. Die studenten onderzoeken hoe we onze software kunnen uitbreiden met een aparte module voor die gegevens. Iedereen praat over preciselandbouw, maar dat geldt ook voor de tuinbouw. Je wilt een optimaal resultaat van de planten, en met de gegevens van sensoren en dergelijke kun je de omstandigheden optimaal inrichten." Zo kan Mprise bedrijven helpen de tuinbouw naar een nog hoger niveau te brengen.

www.mprise.nl

