

## NINtec helpt uw bedrijf voorop te blijven lopen

# ‘Net als ABN AMRO kennen wij de business van onze klanten door en door’

ABN AMRO-relatie NINtec ontwikkelt software voor de automotieve en logistieke branche. “Innovatieve software”, benadrukt CEO Vipin Moharir. “Geen commodities. Business modellen die onze klanten helpen voorop te blijven lopen.”

Tekst Judith Kloppenburg

Fotografie DeBeeldredacteur.nl/Oscar van der Wijk

September 1993 opende Vipin Moharir zijn eerste rekening bij ABN AMRO en sindsdien is de bank zijn huisbank. “Toen ik in 2001 startte met NINtec”, vertelt de CEO, “heb ik gesprekken gehad met verschillende banken. Software in India laten ontwikkelen en deze vervolgens hier verkopen was nog relatief onbekend in die tijd, zeker voor een mkb-bedrijf. Desalniettemin begreep ABN AMRO mijn business model en dat doen ze nog steeds.”

### KENNIS VAN DE GEHELE KETEN

NINtec B.V. ontwikkelt innovatieve software voor de automotieve en logistieke branche, legt Moharir uit. “Geen commodities, maar uitsluitend innovaties. Innovaties die passen bij de ontwikkeling van een bedrijf en aansluiten op de toekomst.” De software-ontwikkelaar zit dicht op de klant, legt de CEO uit. Deze *customer intimacy*, zoals het bedrijf dit intern noemt, vormt een sterke overeenkomst met de sectorexpertise van ABN AMRO. “NINtec is als het ware de partner met de helikopter view en de kennis van de gehele keten. Techniek ontwikkelt snel en wordt steeds complexer. Wij creëren daarom uitsluitend business modellen waarmee onze klanten voorop blijven lopen. Door fysiek in de westerse markt aanwezig te zijn, weten we wat er bij de bedrijven speelt. Met de knowhow en slagkracht in India zijn we altijd in staat om de meest up-to-date software tegen optimale innovatiekosten aan te bieden.” De toekomst draait om het bieden van *value*, beseft Moharir. “Software ontwikkelen kan iedereen. Waar het om gaat, is dat jij met jouw bedrijf specifiek biedt wat een organisatie nodig heeft om voorop te blijven lopen in een snel ontwikkelende markt.” Daarom kiest NINtec bewust voor de automotieve en logistieke branche, waar de disruptie en innovatie de komende jaren maximaal is, legt hij uit. “Als je met de klant mee wilt doen, moet je verstand hebben van zijn business.” Om de kennis van deze business nog groter te maken, werkt NINtec aan joint ventures en partnerships, vertelt de CEO. “Met experts en bedrijven uit de Benelux, die specifiek weten waar



NINtec-CEO Vipin Moharir (r) hecht waarde aan de sectorkennis van ABN AMRO-relatie-manager Technologie, Media & Telecom Adriaan Slob. “De bank begrijpt onze business.”

hier behoefte aan is en hoe dit geïmplementeerd kan worden, en door deze kennis weer te koppelen aan onze knowhow in India, kunnen we nog krachtiger op maat aanbieden.”

“NINtec is een vooruitstrevend bedrijf”, legt Moharir tot slot uit. “Daarom kijken we nu al naar de toekomst en de mogelijkheden op technologiegebied.” Mogelijkheden die onder meer liggen bij de Bombay Stock Exchange, legt hij uit. “Een beurs die voorop loopt en de potentie van technologische bedrijven beter, en vooral hoger, inschat dan de rest van de wereld.” De groeimogelijkheden in de Europese markt zijn groot, benadrukt de CEO. “Daarom ben ik op zoek naar vooruitstrevende technologiebedrijven die met mij richting die toekomst willen.” De grootte van deze bedrijven maakt Moharir niet uit. “Het gaat om de techniek en de potentie om vooruit te kunnen kijken.”

#### NINtec B.V.

Willem Dreeslaan 434 | 2729 NK Zoetermeer  
079-3200980 | [www.nintec.com](http://www.nintec.com)

#### ABN AMRO Groene Hart

Adriaan Slob 06-53875778  
[adriaan.slob@nl.abnamro.com](mailto:adriaan.slob@nl.abnamro.com)