



Meedenken in het DNA

De afgelopen vijf jaar onderging Nitea een ware metamorfose. Het bedrijf uit Maasdijk groeide uit tot een succesvolle en gewaardeerde ICT-dienstverlener binnen de glastuinbouw. Enerzijds door standaardisatie van de eigen programmatuur, anderzijds door oog te houden voor de markt. Daarmee is Nitea anno 2019 meer dan alleen softwaremaker. En terwijl de organisatie blijft groeien, staan nieuwe uitdagingen alweer voor de deur.

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Gerard Vlekke

Nitea werd in 1999 opgericht 'door kwekers voor kwekers' en nog altijd is dat het motto dat Nitea hanteert. Maar waar het bedrijf in het verleden vooral software ontwikkelde voor slechts een kleine groep bedrijven, worden de producten van Nitea tegenwoordig tuinbouw breed toegepast. Met de inmiddels alom bekende Work-IT-software wordt hoge ogen gegooid en door een strategische samenwerking met voormalig concurrent Hoogendoorn is de slagkracht nationaal én internationaal sterk toegenomen.

Puzzelstukjes

Het is niet niets wat Nitea in amper vijf jaar tijd wist te realiseren. Sinds 2015 groeide het bedrijf van 6 naar 23 medewerkers, werden nieuwe producten en diensten geïntroduceerd, werd een internationale markt aangeboord, groeide het aantal software-installaties van 65 naar ruim 300, vermenigvuldigde de omzet én verhuisde Nitea naar een nieuw groter onderkomen. "Er is inderdaad veel gebeurd in korte tijd", reageert directeur Arjen Brand. "Enerzijds door de keuzes die wij zelf hebben gemaakt, anderzijds ook door de marktom-

standigheden. De puzzelstukjes zijn als het ware op hun plaats gevallen en sindsdien groeien we hard. Maar ons DNA is niet veranderd. Onze klanten en medewerkers staan nog steeds centraal, we zetten fors in op innovatie en we denken proactief met de markt mee in oplossingen.”

Work-IT is een real-time managementinformatiesysteem dat inzicht geeft in bedrijfsprocessen, zoals personeelsprestaties, teelt- en oogstactiviteiten, productiekosten en gewasgezondheid. Aan de hand van die software kunnen telers doelgericht verbeteringen doorvoeren, waardoor zij bijvoorbeeld flink kunnen besparen op de arbeidskosten. Inmiddels heeft Work-IT drie varianten op de markt: Work-IT Teelt, Work-IT Verpakken en Work-IT Cloud. “We willen telers in feite een totaalplaatje kunnen aanbieden, van het product in kas tot en met het product dat verpakt de deur uitgaat”, licht sales- en marketingmanager Raymond van den Berg toe. “Door voortdurend functionaliteiten aan de software toe te voegen, kun je daarin steeds completer zijn.” Zo is Work-IT inmiddels uitgebreid met modules voor de technische dienst, fustbeheer, onderhoud en kwaliteit. En dat zijn slechts enkele voorbeelden. “Het systeem is modulair opgebouwd, dus blokje voor blokje. Nieuwe modules kunnen naar behoefte worden geactiveerd”, geeft Van den Berg aan. “Sowieso ontstaat vrijwel alles wat wij ontwikkelen vanuit een behoefte. Door het juiste systeem krijg je als ondernemer meer inzicht in de bedrijfsvoering en kun je op basis van data beslissingen nemen. Keuzen worden daardoor minder op basis van onderbuikgevoelens gemaakt en meer op basis van een degelijke onderbouwing.”

Continu verbeteren

Maar hoe werd die expansie van zowel Nitea als Work-IT bewerkstelligd? Brand geeft aan dat ondernemers ten tijde van de crisis weinig investeringen in ICT deden. “Maar de software die zij gebruikten, moest wel onderhouden worden en blijven draaien. Daar konden wij hen bij helpen, waardoor wij ook in een mindere tijd van waarde konden zijn voor onze klanten.” De service- en supportafdeling werd daarom uitgebreid en Nitea veranderde van een pure softwaremaker in een volwaardige ICT-dienstverlener. Toen de tuinbouw in 2014 uit de crisis kwam, begonnen ondernemers meer te investeren en kozen zij mede vanwege de goede samenwerking voor de oplossingen van Nitea. In de tussentijd had het bedrijf ervoor gekozen om de eigen software meer te standaardiseren en af te stappen van het oorspronkelijke maatwerk. Zodoende kon meer aandacht worden besteed aan het doorontwikkelen van de software, kon sneller en efficiënter worden geleverd en werd de software bereikbaar voor

een bredere doelgroep. Rond 2015 werd bovendien besloten om het bedrijf anders te gaan organiseren. “We zijn gaan werken volgens het Scrum-principe, om in teamverband op een effectieve, flexibele manier software te ontwikkelen. Hierdoor kregen wij beter zicht op onze prestaties. Aan de hand van het zogenoemde TOC-model konden we bovendien de knelpunten in ons productieproces wegnemen. Die nieuwe manier van werken heeft ervoor gezorgd dat wij in staat zijn om continu verbeteringen te realiseren.”

Innovatiekracht

Een andere belangrijke ontwikkeling was de samenwerking die Nitea in 2017 aanging met Hoogendoorn. Met die exclusieve samenwerking gingen de voormalige concurrenten gezamenlijk investeren in de toekomstige ontwikkeling, verkoop, distributie, service en ondersteuning van Work-IT. Nitea werd verantwoordelijk voor de Benelux, Hoogendoorn kreeg het exclusieve recht om de Work-IT Teelt software van Nitea buiten de Benelux te mogen

73



leveren. “Door dit partnerschap konden we onze kennis bundelen en de innovatiekracht en daarmee ook Work-IT naar een nog hoger niveau brengen”, zegt Brand. Ook Work-IT Cloud is een resultaat van blijvend investeren in de toekomst, zo geeft Brand aan. “Wij zijn al in een heel vroeg stadium begonnen met het ontwikkelen van webapplicaties en mobiele apps. Zo konden onze klanten in 2013 al met de NFC voorziening op hun telefoon tags scannen. Data moet namelijk beschikbaar zijn waar en wanneer je maar wilt en ook de manier van data registreren verandert.” Om die reden is de software van Nitea ook niet afhankelijk van hardware. “We kunnen wel hardware leveren als klanten dat, maar het is geen vereiste. Men kan evengoed gebruik maken van de eigen mobiele telefoon om data vast te leggen of in te zien.”

vraagt dus om een nieuwe generatie software en toepassingen. Juist in dat vooruitkijken en meedenken met klant ligt volgens Van den Berg de grote kracht van Nitea. “Ondanks de enorme jump die we hebben gemaakt als bedrijf, zijn we altijd tijd blijven investeren in onze klanten. Op basis van onze kennis adviseren wij onze gebruikers om hen uiteindelijk verder te kunnen helpen. Daarbij houden we onze ogen en oren open voor ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op dataverwerking in de tuinbouw.” Van den Berg wijst bijvoorbeeld op robotisering, de aandacht voor het klimaat en een verdere internationalisering. Maar ook de eisen die gebruikers vandaag de dag stellen aan de interface van hun software is belangrijk, geeft hij aan. Nitea ging daarom een samenwerking aan met Online Department, een Rotterdams bureau gespecialiseerd in UX-design en innovatie. “Zij hebben de presentatie van Work-IT en de gebruikerservaring samen met ons sterk verbeterd en aangepast aan deze tijd.

Schaalvergroting

Brand verwacht dat de groei van Nitea ook de komende jaren zal doorzetten. “We hadden aanvankelijk een historie in de groenteteelt, maar hebben inmiddels ook voet aan de grond in bijvoorbeeld de sierteelt, potplanten en zacht fruit. Net als in de groenten zal de schaalvergroting in deze teelsoorten toenemen, waardoor grotere bedrijven ontstaan. De noodzaak voor goede registratie zal daardoor toenemen. Wij zullen van dat momentum gebruik moeten maken.” Bijzonder is overigens Nitea in al die jaren nog nooit een klant verloren is door een fusie, besluit Brand. “Als een van onze klanten samenging met een ander bedrijf, bleef Nitea ook aan het fusiebedrijf als leverancier verbonden. Het is en blijft bijzonder dat wij toch in dat soort situaties altijd boven komen drijven. “We zijn trots dat wij in de markt geaccepteerd zijn als een volwaardige softwareleverancier in de glastuinbouw.”

74

Nu het vastleggen van data in de Cloud bovendien steeds meer gemeengoed wordt, is het belangrijk om daar als Nitea in mee te groeien, meent Van den Berg en dat

