

Nearshoring: meetbare meerwaarde

Zoals veel succesvolle ondernemers bekijkt ook Han in 't Veld zaken makkelijk vanuit verschillende invalshoeken - bijvoorbeeld als opdrachtgever, medewerker of investeerder. Voor In 't Veld heeft deze dynamiek een extra dimensie: zijn bedrijf NetRom Software is gevestigd in Nederland én Roemenië. Daar ontwikkelen 120 hoogopgeleide jonge informatici software voor opdrachtgevers in de Benelux, Duitsland, Polen en de VS. Waarom Roemenië?

“Toen ik in 1998 hier in Craiova verzeild raakte, had ik niet kunnen vermoeden dat deze plek zó geschikt voor software nearshoring zou zijn. Craiova is even groot als Utrecht en heeft twee universiteiten, waarvan we ieder jaar zorgvuldig de allerbeste informaticatalenten selecteren. Ze spreken per definitie vloeiend Engels. In de beginperiode richtten we ons in de relaties met opdrachtgevers vooral op het wegwerken van vooroordelen. Corruptie en criminaliteit spelen geen rol in de Roemeense IT-sector en we werken volledig onder Nederlands recht. Met name sinds de toetreding tot de EU begrijpen mensen in West-Europa veel beter dat Roemenië een Europees land is dat in allerlei opzichten al eeuwenlang vlakbij ligt. De IT-sector hier doet niets onder voor die in Nederland qua opleidingsniveau, betrouwbaarheid en innovativiteit.

Effectief risicomanagement

In de eerste jaren werden onze opdrachtgevers vooral aangetrokken door het prijsvoordeel. Omdat we vanaf het begin systematisch investeren in kwaliteit, veranderde de samenstelling van onze klantenbase. Het percentage grotere en met name beursgenoteerde bedrijven begon te stijgen. Qua werk maakt dat voor ons niet heel veel uit. Het ontwikkelproces is onze expertise en wij geven duidelijke garanties op levertijd, prijs en kwaliteit. Steeds meer organisaties zien in dat nearshoring via een gespecialiseerd ontwikkelbedrijf een belangrijke bijdrage aan optimaal risicobeheer kan zijn.

Hoe complexer, hoe beter

Een andere ontwikkeling is dat nearshoring een oplossing is voor steeds complexere softwareproducten. Aanvankelijk stelden bedrijven vaak dat hun processen zó complex waren en hun bedrijfsregels zó bijzonder, dat uitbesteden niet denkbaar was. Het is voor ons altijd een uitdaging geweest om aan te tonen dat we in complexe processen volledig tot ons recht komen. We bijten ons graag vast. Als het management niet in staat is de business logica expliciet te maken, heeft de organisatie echt een ander probleem dan de vraag: uitbesteden of niet.

Strategie: wederzijds succes

Nu we alweer jaren laten zien dat nearshoring gegarandeerd betrouwbaar is en zich uitstekend leent voor complexe processen, blijkt het succes van onze strategie. Anders dan met veel offshore-bedrijven in bijvoorbeeld Azië, heeft samenwerking met nearshore-bedrijven de voordelen van overeenkomsten in taal, werktijden en bedrijfscultuur. Omdat we gaan voor wederzijds succes in langetermijnrelaties, zie ik een grote toekomst voor nearshoring en NetRom Software. Het levert vast mooie nieuwe invalshoeken op.”