

# Indiase softwareontwikkelaar uit op groei in krimpende automarkt

Bert Koopman  
Amsterdam

Ondernemer Vipin Moharir (41) kan zich de treinreis op weg naar zijn familie in India nog goed herinneren. In een van de coupés trof hij een onbekende reisgenoot. 'We spraken van elf uur 's avonds tot vijf uur 's ochtends. Een uur later hadden we een ondernemingsplan. Mijn reisgenoot werd mijn zakenpartner.'

Zo werd softwareontwikkelaar Nintec geboren. Ruim tien jaar later gaat Moharir de automotiviteit poot van Nintec — met €3 mln goed voor 15% van de totale omzet — uitbreiden. Entrepreneur Moharir, een gedreven computer-technicus met een MBA op zak, wil via strategische allianties een stevige positie verwerven met systemen voor een strakke planning in de werkplaats van garages en schadeherstelbedrijven.

Een moeilijke markt, want door de crisis worden minder nieuwe auto's verkocht, waardoor het aantal bij de Bovag aangesloten dealers is gedaald tot 2500. Automobilisten kunnen hun onderhoud tegenwoordig al tijdens de garantieperiode ook laten uitvoeren door onafhankelijke garagebedrijven, waarvan er 3300 bij de Bovag zijn aangesloten. Maar dealer of niet: in slechte tijden wordt onderhoud uitgesteld. Ook de schade markt toont een krimp scenario. Nu auto's zijn uitgerust met gevoelige sensoren, behoort bumper schade nagenoeg tot het verleden. De concurrentie is hevig. Bij brancheorganisatie Foewa zijn 1300 schadeherstel bedrijven aangesloten. Jaarlijks blijven 280.000 auto-schades buiten beeld.

Maar volgens Moharir is er juist in zware tijden behoefte aan slimme oplossingen. Nintec lanceert deze maand een nieuw managementsysteem. De automobilist krijgt op basis van gegevens over kenteken en kilometrage 'volledige transparantie' over zijn onderhoud. Hij weet dus wat wanneer moet gebeuren en hoeveel dat kost. Nintec richt zich op de onafhankelijke garagehouders die dit systeem voor circa € 5000 kunnen aanschaffen.

Moharir laadt zijn software met data van leveranciers als Mirvar, Nohau Systems, OEM, VWE. De geladen software van Nintec moet automobilisten 'ontzorgen' en inzicht bieden in de kosten van



Vipin Moharir: 'Ondernemen moet in je zitten.'

Foto: Wiebe Kiestra

hun 'mobiliteit'. De Indiase ondernemer schermde met het begrip 'mobiliteitsgarantie'. Hij bedoelt daarmee dat automobilisten zich door slim ketenbeheer, ondersteund door geavanceerde ICT, geen zorgen hoeven te maken over apk, onderhoud, glasschade, vervanging van banden of pechhulp. Voor autoservicebedrijven als The Alwaysbemobile Company en importeurs van auto-onderdelen als Van Heck-software van Nintec geen geheimen meer.

Automatisering in de werkplaatsen moet de automobilist

veel tijd en geld besparen, volgens Moharir tot 20% op de jaarlijkse onderhoudskosten. De sociale media brengen automotiviteit bedrijven en klanten volgens Moharir dichter bij elkaar. 'Garagebedrijven kunnen bijvoorbeeld via sociale media slimme marketingcampagnes lanceren. Denk aan het invoeren van "happy hour" waarbij een korting geldt van 10%.'

Ook schadeherstelbedrijven kunnen hun capaciteit beter benutten. Een auto die moet worden gespoten met een zware lak kan beter om vier uur 's middags worden

ingepland dan om negen uur 's ochtends. In het laatste geval is de hele werkplaats meteen bezet.

Maar de concurrenten van Nintec zitten niet stil. Het zijn niet meer alleen de gebruikelijke concurrenten zoals iSense of NIIT, maar ook lokale Nederlandse softwarebedrijven zoals Qurius. Daarom wil Moharir met Nintec meer omvang creëren door overnames te doen en strategische allianties aan te gaan om samen innovaties te ontwikkelen. 'We zijn in gesprek met partijen die dit proces kunnen begeleiden.'

## Indiase roots

Van onze redacteur  
Amsterdam

De in het Indiase Thane geboren ondernemer Vipin Moharir weet het zeker. 'Ondernemen kun je niet leren, het moet in je zitten. Je kunt het ondernemen hooguit verfijnen door bepaalde studies te volgen.' Moharir is ervan overtuigd dat keihard werken en zelf in het bluswater staan noodzakelijke voorwaarden zijn voor succesvol ondernemerschap.

Moharir's ouders waren internationaal georiënteerd. Zijn vader vervulde een managementfunctie bij het sportmerk Puma. Via een oom, als hoogleraar verbonden aan het Institute of Social Studies in Den Haag, belandde Moharir, van huis uit computertechnicus, in Nederland.

In Maastricht behaalde hij een MBA. Na enkele jaren gewerkt te hebben als kennismanager bij Logica startte hij Nintec (vijftig medewerkers in de EU, omzet €20 mln). Deze Zoetermeerse multinational, met buitenlandse vestigingen in India, de VS en Scandinavië, richt zich op de ontwikkeling van software en games, crossmedia en de uitbesteding van grafimedia.

Moharir is bestuurslid van de Nederlands-Indiase Kamer van Koophandel. 'Bij het zakendoen in India staat de relatie tussen de zakenpartners voorop, daarna komt de business. In Nederland is dat juist omgekeerd.' Nederland is de vijfde buitenlandse investeerder in India. Het totale handelsvolume tussen beide landen bedroeg vorig jaar €5,3 mrd, 6% meer dan in 2010.

