

OT p Nintec wil met uitbestede it-werk India naar beurs

door THEO BESTEMAN

AMSTERDAM - Uitbesteden van ict-werk naar India stakte lang, maar is terug. Softwareondernemer Vipin Moharir (41) bereidt zijn bedrijf Nintec voor op een beursgang. Met de 30% groei die het concern afgelopen jaren telkens liet zien, moet een notering in 2015 de grote kapitaalsprong optuigen om te groeien en de eerste generatie directieleden in India en Nederland te belonen.

Nintec, onderdeel van het Indiase ict-huis Gateway Group of Companies, zou hebben overwogen het genoteerde Qurius over te nemen - nu verkocht aan het Franse Prodware - waarmee het toegang tot de beurs kon krijgen. Topman Moharir wil daar geen mededeling over doen. „Maar dat wij naar de beurs gaan, liefst in Nederland, is onze strategie.” Toch werkt zo'n 1000 van de 1400 mensen in India.

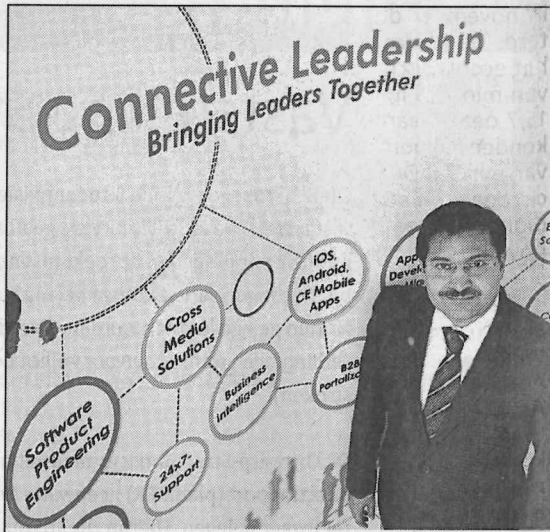
Nintec sleepte recent een order binnen van Boom regionale uitgeverij om Nederlandse advertenties in India te laten opmaken. Boom volgt veel andere uitgeverij, zoals Reed Business, die hun advertenties of pagina's tegen veel lagere kosten door een Indiase ploeg al jaren in Ahmadabad laten produceren.

Nintec ontwerpt Nederlandse boeken- en tijdschriftenpagina's, websites, jaarverslagen en iPad-bladen. Aanvankelijk dalen de kosten met 25%, omdat de samenwerking aanvankelijk veel tijd vereist, zegt Moharir. Daarna is kostendaling tot 50% mogelijk, claimt hij.

Het bedrijf van de computer-

• **Kostenbesparing in ict maakt notering Nintec volgens oprichter Vipin Moharir tot logische stap.**

FOTO:
BRAM GEBUYS



technicus met een Nederlandse MBA, breidde recent uit naar online game-ontwerp. De programmeurs werken ook voor banken, ziekenhuizen, uitgeverij en retail. De automatisering moet minimaal 20% efficiency opleveren. Nu maakt het bedrijf met zijn drie divisies en €20 miljoen omzet ook zo iets als de app voor het circusspel met Bassie en Adriaan.

De tijd dat automatiseerders en consultants van CapGemini en Logica binnen stapten, de ict vernieuwden en voor onderhoud bleven lijkt inderdaad voorbij. Het omzetverlies van 'Cap' in het vorige kwartaal met 13% is tekeken.

„Het beeld van outsourcen is wel veranderd. Ik zeg altijd meteen tegen klanten: ineens foutloos werken, 100% foutloos werk uitbesteden kan niet. Dat

vergt dat je elkaar leert kennen. Maar als je aan outsourcing doet om kosten te beperken, dan is belangrijker dat je snel met je product op de markt komt, zoals een krantenpagina de volgende dag. Wacht je langer, dan verlies je het hele nut.”

Weer rumoer vastgoed SNS

Van een onzer verslaggevers

AMSTERDAM - Een ex-zakenpartner van de geplaagde vastgoedtak Property Finance van SNS Reaal heeft aangifte gedaan bij de Fiscale Inlichtingen en Opsporingsdienst Fiod tegen ex-chief restructuring officer Buck Groenhof. Dat heeft het Financieel Dagblad (FD) gisteren gemeld.

Volgens de aangifte zou Groenhof als directeur steekpenningen hebben gevraagd en projecten hebben afgeroomd. Ook zou Groenhof in in de aangifte zijn beschuldigd van seksuele intimidatie. Groenhof zou privéaankopen en relatiepresentjes ten laste van SNS hebben willen brengen en lingerie cadeau hebben willen geven. De Fiod wil geen commentaar geven op de zaak en wil zelfs niet bevestigen of de aangifte daadwerkelijk is gedaan en wat op dit moment de status is van een eventueel onderzoek. Groenhof noemt in het FD via zijn advocaat de aantijgingen 'chantage'.

meter voor bier kroegbazen

egbazen kunnen vanaf enen of ze te veel betalen rting die veel uitbaters bij wie ze het gerstenat e laag.

onstructie van de broun korting krijgen op een besluiten zijn bier te orzichtige constructie, bierprijs moeten hante-vice bij geleverd wordt, en. Nu betalen de onder-veel, zonder dat ze dat

weten,” weet zegsman Joris Prinssen van Koninklijke Horeca Nederland (KHN).

In de 'bierkortingsindicator' op de website van de brancheorganisatie vullen uitbaters een aantal simpele vragen over hun café en de bierinkoop in. Het rekenmachientje geeft vervolgens aan wat de gangbare korting moet zijn voor de inkoop van bepaalde hoeveelheden bier.

Met deze cijfers kunnen kroegbazen de onderhandeling aangaan met de brouwers, iets dat nu amper gebeurt. Volgens KHN is de biermarkt vastgeroest, omdat veel cafés te stevig aan de ketting liggen bij grote brouwerijen. Ze hebben langdurige contracten getekend waar ze niet onderuit kunnen.