



Ritske Clewits en Franc van Veen (rechts)

Vijftientig jaar geleden begon Inepro als leverancier van ‘simpele’ muntautomaten. In de afgelopen 25 jaar is het bedrijf gegroeid en getransformeerd naar een innovatieve, toonaangevende ontwikkelaar en leverancier van identificatie- en conta(n)(c)t loze betaaloplossingen. “Het ontzorgen van de klant met één integrale oplossing voor het gebruik en afrekenen van een groot aantal faciliteiten zoals toegangscontrole, gebruik van lockers, betalen in de kantine en verkoopautomaat, printen etc.”, dat is ons streven aldus oprichter, eigenaar en CEO Ritske Clewits.

25 jaar Inepro: Van muntenautomaten naar integrale oplossing voor facilitaire zaken

In 1992 startte Ritske Clewits het bedrijf Inepro. Met slechts drie man werd in de eerste jaren gewerkt aan het ontwikkelen van muntautomaten. Al snel werd de focus verlegd naar chipkaarten, want die hadden volgens Clewits de toekomst. Inepro begon dan ook omstreeks 1995 met het ontwikkelen van chipkaarten voor betalingen in bijvoorbeeld ziekenhuizen. “We leverden aan tientallen grote ziekenhuizen chipkaarten waarmee pati-

Alles wordt nu in Nederland gemaakt. Daardoor zitten we er veel dichter op, is er minder miscommunicatie en is er meer betrokkenheid. Dat resulteert uiteindelijk in betere kwaliteit en betere producten. Onze klanten waarderen dat. Zo zijn we langzaam gegroeid en ontwikkelden we steeds meer expertise en kennis van identificatie- en betaalsystemen.” “Het leuke daarnaast is dat techniek voor velen van ons een echte

Onderwijs

Naast het bedrijfsleven en de zorg bleek ook de onderwijsmarkt een interessant terrein voor Inepro. “We zijn onze betaal-systemen ook steeds meer gaan toespitsen op de onderwijsmarkt, waar veel vraag was naar goede en veilige betaaloplossingen. Ook in die markt hebben we ondertussen al meer dan twintig jaar ervaring. We weten dan ook precies wat er in de onderwijsmarkt speelt en hoe we die perfect kunnen bedienen. Zo is onze oplossing ook voor scholen een uitkomst; met bijvoorbeeld één (studenten) kaart (of app) toegang krijgen tot terreinen, gebouwen en ruimtes. En met diezelfde kaart kunnen betalen voor lockers, in de kantine en bij verkoopautomaten alsook voor kopiëren, printen en scannen. Dit tegoe (in de Cloud) kan overigens opgewaardeerd worden via een app, via het web of via een oplaadterminal in de school. Als iemand de kaart verliest kan die via de app direct geblokkeerd worden

hobby is. We hebben een enorme drive om technische noviteiten te ontwikkelen. In ons hart gaan wij eigenlijk liever voor het maken van maximale oplossingen dan het maken van maximale winst, alhoewel winst maken wel noodzakelijk is om mooie dingen te bouwen”, aldus Clewits.

Ritske Clewits: ‘Het ontzorgen van de klant met integrale oplossingen voor alle facilitaire zaken, dat is ons streven’

enten konden betalen voor telefonie en tv. Het geld dat we daarmee verdienden, investeerden we weer in nieuwe ontwikkelingen. In eerste instantie besteedden we veel werk uit bij andere (buitenlandse) bedrijven, maar al snel zijn we de techniek in eigen huis gaan ontwikkelen.

zodat misbruik voorkomen wordt. We hebben echt overal een passende oplossing voor.”

Totaaloplossing

Volgens Clewits is het onderwijsveld klaar voor een totaaloplossing voor alle faciliteiten. In de praktijk blijkt dat onderwijsinstellingen vaak nog verschillende systemen naast elkaar laten bestaan. Franc van Veen, algemeen directeur van Inepro: “In te veel situaties zie je nog scholen waar veel verschillende identificatie- en betaalvormen naast elkaar bestaan. Contant geld of een bankkaart voor de kassa in de kantine, bibliotheek of campuswinkel, een pasje of code voor het kopieerapparaat of printer, een token voor de toegangscontrole, een sleuteltje voor de locker, etc. Met onze identificatie- en conta(n)(c)t loze betaaloplossing is nog maar een 'identificatiemiddel' (bijv. kaart of smartphone) nodig. Niet alleen is dat gebruiksvriendelijker maar is het voor de school goedkoper en efficiënter en wordt men in staat gesteld het beheer daarover eenvoudiger te doen. Er hoeven geen verschillende programma's naast elkaar te draaien met alle nadelen en kosten van dien”.

Voor schoolbesturen is het een geruststellende gedachte indien men een dergelijk overkoepelend en uniform identificatie- en conta(n)(c)t betaalplatform aan één leverancier kan uitbesteden. En als die ene leverancier dan tevens de ontwikkelaar van het platform is en zodoende 1e, 2e en 3e lijns support levert en eenvoudig maatwerk aanpassingen kan maken dan heb je in feite de optimale situatie. En dat kan bij Inepro. “Al onze oplossingen zijn integreerbaar binnen- en te koppelen met- de huidige systemen ongeacht merk, type of grootte. We zorgen altijd voor een oplossing op maat. Daarmee is het betalingsverkeer binnen een onderwijsorganisatie veilig en efficiënt geregeld. Dat scheelt tijd, geld en energie. En dus kan de school zich volledig focussen op hun core business: het onderwijs.”

Ontzorgen

Ontzorgen is echt het sleutelwoord voor Clewits. “Dat is enorm belangrijk in o.a. het onderwijs. Immers de primaire taak van het bestuur en haar medewerkers is goed onderwijs te leveren en alle andere zaken zijn feitelijk ballast. En ze hier ontzorgen, daar gaat het om. Wij nemen daarom de totale implementatie op ons. Wij gaan aan tafel met de verschillende partijen die met het Inepro systeem gekoppeld gaan worden zoals de printerleveranciers, de lockerleveranciers, de cateraar, de leverancier van de verkoopautomaten, etc. We weten uit ervaring dat schoolbestuurders hier geen

zin in, geen tijd voor of geen ervaring mee hebben, dus nemen we de totale implementatie uit handen. Het enige dat de school hoeft te doen is aangeven welke faciliteiten men wil koppelen met de Inepro oplossing.” En indien gewenst kan dit vertaald worden naar een prijs per student per maand zodat er niet geïnvesteerd hoeft te worden en men eventueel tijdrovende en kostbare aanbestedingen kan voorkomen.

Van Veen: “De Wageningen Universiteit heeft als voorloper op dit gebied in Nederland gekozen voor deze aanpak. Daar hebben ze enkele jaren geleden met ons betaalsysteem echt bewust gekozen voor één uniform platform waar ze de verschillende faciliteiten zoals catering, verkoopautomaten en kopieerapparaten aan hebben gekoppeld. Daar plukken ze nu de vruchten van, want ze hebben minder administratieve rompslomp, slechts één pas voor alle faciliteiten, één aanspreekpunt bij eventuele problemen en ze kunnen het systeem vanuit de back-office heel simpel bedienen.”

Qua ontzorgen hebben we 2 jaar geleden een extra stap gezet. Bij de Hogeschool Esslingen in Duitsland hebben we niet alleen onze identificatie- en betaaloplossing geleverd maar ook het decentrale MFP en printerpark. Vervolgens hebben we de informatiesystemen gekoppeld en de 3 repro's vormgegeven. Daarnaast hebben wij gezorgd voor de hele uitrol en beheren wij nu zelfs de repro's en het gehele kopieer- en printerpark. Tot slot

Franc van Veen: ‘Met ons betaalsysteem iBos hebben scholen minder administratieve rompslomp, slechts één pas voor alle faciliteiten en één aanspreekpunt bij eventuele problemen’

verzorgen wij de clearing, de uitbetaling en de rapportages waardoor het schoolbestuur echt totaal ontzorgd wordt.”

Internationalisering

Dat de oplossingen van Inepro succesvol zijn blijkt wel uit de vele klanten in- en interesse- vanuit Europa. En ook in Midden en Latijns-Amerika is Inepro momenteel in ca. 12 landen actief. “Dit is een interessante markt voor ons gezien de relatief jonge bevolking en dientengevolge enorme groei van onderwijsinstellingen. Die hebben behoefte aan niet alleen onderwijs gerelateerde zaken maar zeker ook aan innovatieve toepassingen en kennis op het gebied van oplossingen die Inepro biedt”.

Stip aan de horizon

De ontwikkelingen op technisch vlak gaan



volgens Clewits de laatste jaren heel snel. “We gaan nu alweer naar een volgende fase waarin niet meer zo zeer met kaarten wordt gewerkt, maar vooral met apps. De kaart wordt dan nog wel gebruikt voor identificatie, maar alles gaat straks via de app. Betalen via de app, opwaarderen van de kaart via de app, printen via de app. Dat vraagt natuurlijk wel wat van de ict. Bij Inepro komt de focus daarom steeds meer te liggen op ict. Al onze services die steeds meer software geïntendeerd worden, migreren naar de Cloud. Het onderdeel hardware is straks nog maar heel beperkt.”

Dit artikel wordt u aangeboden door:
Inepro B.V.
Tel. 0252 - 744 044
E-mail: info@inepro.com
www.inepro.com/educatie