Software uit Ramallah, doodnormaal

DOOR PETER VAN AMMELROOY

Nederlandse bits en bytes moeten de bagger en bloembollen achterna: naar het Midden-Oosten. Palestina kan het bruggenhoofd zijn. 'Er is daar veel expertise over wat Arabische klanten willen.'

'U ziet het: een doodnormale werkomgeving.' Voor een Amsterdams gehoor speelt Taareq Maaya beelden af van de wijk waarin het hoofdkantoor van zijn bedrijf is gevestigd. Dat lijkt een onnodige exercitie voor een eenvoudige ict-dienstverlener. Maar Maaya's Exalt ligt op een plek waar de meeste ondernemers geen afzetmarkt vermoeden: Ramallah, op de bezette Westelijke Jordaanoever. Aan de frontlinie, kortom, van het Palestijns-Israëlische conflict.

Maaya deed samen met vertegenwoordigers van nog drie Palestijnse automatiseringsbedrijven vorige week Soestdijk en Amsterdam aan om contacten te leggen met potentiële klanten en partners. Ze kwamen naar Nederland op uitnodiging van Paul Tjia, een consultant in offshore-automatisering.

Tjia is ingehuurd door het ministerie van Buitenlandse Zaken, dat wil dat de bits en bytes de bagger en bloembollen achterna gaan. Net als baggeraars en bloemenkwekers succes hebben geboekt in het Midden-Oosten, moeten ook Nederlandse softwaremakers nagaan of daar klanten zijn voor hun producten.

Op de Expotech-beurs in Ramallah, eind 2011, proberen Palestijnse ict-bedrijven klanten te werven. Foto EPA

Buitenlandse Zaken trekt geld uit voor een verkenning van een markt waarin jaarlijks tientallen miljarden euro's in omgaan. In oktober gaat er een kleine delegatie een teen in het water steken.

Tjia ziet Palestina als het ideale bruggenhoofd, ook al regent het er soms raketten. 'Er is bij Palestijnen veel expertise over wat Arabische klanten verlangen, terwijl ze tegelijkertijd weten hoe het hier werkt. Veel Palestijnen zijn in het Westen opgeleid en hebben er gewerkt.'

Er zijn minder cultuurverschillen dan met bijvoorbeeld India, denkt de adviseur, het land waar Nederland veel van zijn automatiseringswerk laat uitvoeren. Bedrijven moeten niet naar Palestina gaan als het ze alleen te doen is om goedkopere arbeidskrachten, stelt Tjia. 'Palestijnse ict'ers zijn niet erg veel goedkoper dan Roemenen of Polen.' Maar bedrijven in de bezette gebieden kunnen wel software naar het Arabisch vertalen. 'Ze weten ook goed hoe je software in het Midden-Oosten aan de man brengt.'

Oprichter en directeur Murad Tahboub van Asal Technologies schotelt het zaaltje in een Amsterdams restaurant een lange lijst met buitenlandse klanten voor. Ook Tahboub probeert het beeld van een bedrijf in een oorlogszone bij te stellen. Hij toont een dia van het hoofdkantoor: 'Dat kunnen we oppakken en overal ter wereld neerzetten. Niemand die dan ziet dat we uit Ramallah komen.'

De meeste ict-bedrijven in Palestina zijn relatief klein én jong, erkent Taarey Maaya van Exalt. Ze konden volgens hem pas wortelschieten toen de bezette gebieden in 1994 hun eigen regering kregen. De Palestijnse Autoriteit nam de opbouw van het land stevig ter hand. Er is nog wel werk aan de winkel, zegt Maaya: 'Onze economie is nog niet sterk genoeg om alle tweeduizend informatici die elk jaar van de universiteit komen aan werk te helpen.'

Exalt heeft al sinds zijn oprichting buitenlandse klanten. Niet vreemd, want het bedrijf werd in 1997 opgericht door het Duitse elektronicaconcern Siemens. Nu werken de 85 medewerkers voor bedrijven als Cisco, HP en Alcatel/Lucent. Maaya: 'Al onze omzet komt uit het buitenland.'

Met interne start-ups ontwikkelt Exalt ook eigen software. Maaya laat een app zien voor de iPhone die op basis van de locatie aanbiedingen opspoort die winkeliers via Facebook doen. 'Shopzooky werkt zelfs hier. Dat had ik niet gedacht.'

Maaya is een van de weinige medewerkers van Exalt die het buitenland bezoekt. 'Reizen is met internetverbindingen en videoconferencing ook niet nodig.' Last van de reisbeperkingen die Israël soms oplegt, heeft Exalt amper. De Israëlische douane kan bloembollen tegenhouden, stelt Maaya. Met bits gaat dat moeilijker.

Een groter struikelblok, denkt Paul Tjia, is de geringe wil van Nederlandse softwaremakers om de grens over te steken en verder te kijken dan de directe buren. 'Pas 8 procent van de omzet komt uit het buitenland, tweederde uit West-Europa en eenvijfde uit de VS.' Gebrek aan durf? Tjia weet het niet: 'Schiet mij maar lek. Als we het in de Verenigde Staten kunnen, kan het in het Midden-Oosten ook.'

OP DRIE NA GROOTSTE

Nederland is de op drie na grootste softwareproducent van Europa, met een totale jaaropbrengst van 25 miljard euro. Vijf landen zijn goed voor 86 procent van de totale Europese omzet aan computerprogramma's. Van offshoring is nauwelijks sprake: van alle software die

door bedrijven in Nederland wordt ontwikkeld, wordt 7,9 procent in het buitenland geproduceerd, waarvan de helft in eigen vestigingen.

OP DE LIJST VAN HONDERD GROOTSTE EUROPESE SOFTWAREBEDRIJVEN STAAN ACHT NEDERLANDSE LEVERANCIERS:
9. Wolters Kluwer (697 /3.354)
12. Unit4 (454 / 454)
22. Centric (296 / 529)
30. Gemalto (273 / 2.015)
36. Exact (215 / 215)
47. TSS (147 / 196)
85. AFAS ERP (56 / 56)
99. Cordys (48 / 48)

(Omzet in miljoenen in 2011 aan software /op het totaal)
Bronnen: Truffle/ICT Nederland