

# ICT-zakenreis naar Dubai

## Nieuwe afzetmarkten - kostenbesparing - innovatie

Van 21 – 24 oktober 2013 vindt voor de eerste maal een ICT-zakenreis naar Dubai plaats, bedoeld voor Nederlandse producenten van software en voor ICT-dienstverleners. Het Golfgebied biedt interessante kansen voor ondernemers, en is de moeite van een verkenning waard. Dubai is hierbij een goede en aantrekkelijke 'gateway' voor de regio. Tijdens deze reis wordt de belangrijke Gitex ICT-beurs bezocht, vinden er netwerkbijeenkomsten plaats en kunnen er ontmoetingen met potentiële klanten geregeld worden. In korte tijd kan zo een goede impressie van de lokale marktkansen verkregen worden.

Onze voorgaande ICT-reizen (veelal naar Azië) werden door de delegatieleden als uitermate succesvol ervaren. Zij waren ronduit enthousiast over de opzet van de reis, het gevarieerde programma, de aangeboden informatie, de gelegenheid tot netwerken met lokale entrepreneurs en de mogelijkheden die de buitenlandse markten bieden.

### Interessante nieuwe exportmarkten

Het Golfgebied biedt goede zakelijke kansen, zoals in Saudi-Arabië of in de Verenigde Arabische Emiraten, waaronder Dubai. Deze landen hebben de economische recessie reeds achter zich gelaten, en de schatting is dat er alleen al in de periode van 2010 tot 2013 voor 180 miljard dollar aan ICT-investeringen zullen plaatsvinden. Er liggen hierbij kansen voor Nederlandse ICT-ondernemingen op diverse terreinen, zoals corporate solutions, mobile applications, gaming, onderwijs, gezondheidszorg en security.



Skyline van Dubai

Appendix 1 geeft een overzicht van deze lokale markten. De Nederlandse ICT-sector heeft het Midden-Oosten en Golfgebied echter nog niet ontdekt. Het CBI (een agentschap van het Ministerie van Buitenlandse Zaken) is daarom een project gestart, bedoeld om de toegang tot deze nieuwe markten te vergemakkelijken. Eén van de activiteiten binnen dit project is de ICT-zakenreis naar Dubai in oktober.

### ICT-zakenreis: oriëntatie plus netwerkmeetings!

Deze reis vindt plaats tijdens de jaarlijkse Gitex, met 140.000 bezoekers de grootste ICT-beurs van het Midden-Oosten en Golfgebied. Er zullen ruim 3500 exposanten zijn, afkomstig uit zo'n 80 landen. Een toegangsticket, geldig voor de gehele vijfdaagse beursperiode, is bij de reissom inbegrepen. Informatie over de Gitex is te vinden in Appendix 2.

Netwerkbijeenkomsten maken deel uit van deze reis en deze zullen uitgevoerd worden in samenwerking met lokale partners. Meetings op het Nederlandse Consulaat en met Nederlandse ICT-ondernemers, werkzaam in de regio, staan hiertoe op de agenda. Het karakter van deze reis is informeel, inclusief aandacht voor culturele onderwerpen; werk en cultuur hebben immers alles met elkaar te maken. Een stadstour of een woestijnsafari behoren tot de mogelijkheden.



Ingang van de Gitex-beurs in Dubai

### Optioneel: extra maatwerk matchmaking plus standruimte Gitex

In Dubai kan (optioneel) ook extra matchmaking geregeld worden met potentiële klanten. In de regio gevestigde dienstverleners kunnen namelijk individuele deelnemers assisteren bij marktonderzoek en matchmaking. Denk hierbij aan 5 tot 10 meetings met potentiële agenten, klanten of overheidsvertegenwoordigers. Dit is maatwerk: voor de aangeboden producten of diensten van de bedrijven wordt eerst een feasibility study verricht, waarna de markt in Qatar, Saudi-Arabië, Abu Dhabi, Kuwait, Bahrain en Oman benaderd gaat worden. Verder zullen de bedrijfsprofielen naar een groot aantal contacten in de MENA-regio (Middle East and North Africa) verstuurd worden. De effectiviteit van deze B2B matchmaking is in hoge mate

afhankelijk van vroegtijdige registratie en het zo snel mogelijk beschikbaar stellen van relevante bedrijfsinformatie.

Bij voldoende interesse hoort bij deze optie ook het gebruik van een gezamenlijke standruimte op de Gitex (een 'Pod' van 2 x 3 meter), inclusief standbemanning. De stand kan dienen als basis tijdens de beurs en voor meetings. Tevens kan gebruik gemaakt worden van de specifieke marketingdiensten, zoals aangeboden door de organisatoren van de Gitex. Neem contact met ons op voor de condities voor deze extra matchmaking.

### Voorlopig programma

- Zondag 20 oktober: aankomst van de deelnemers. Informele welkomstbijeenkomst in de avond.
- Maandag 21 oktober. Bezoek aan de Gitex ICT-beurs. In de middag een informatie- en netwerk event op het Nederlandse Consulaat, samen met leden van de Netherlands Business Council in Dubai.
- Dinsdag 22 oktober. Bezoek aan de Gitex ICT-beurs. Tijdens de beurs zijn netwerk meetings met potentiële agenten of lokale distributeurs/vertegenwoordigers mogelijk.
- Woensdag 23 oktober. Bezoek aan de Gitex ICT-beurs. Tijdens de beurs ontmoetingen met Arabisch-sprekende ICT dienstverleners, geselecteerd door CBI (Ministerie van Buitenlandse Zaken). Deze groep is gespecialiseerd in onderwerpen zoals lokalisering, (mobiele) applicatie ontwikkeling en R & D.
- Donderdag 24 oktober. Bezoek aan de Gitex ICT-beurs. Optioneel: toeristische activiteiten. Verlenging van het verblijf in Dubai is mogelijk (de vrijdag en zaterdag vormen het weekend in Dubai).

### Deelnemers aan deze ICT-zakenreis

Wij richten ons op vertegenwoordigers van bedrijven die productsoftware maken of op ICT dienstverleners, en die interesse hebben in nieuwe exportmarkten, zoals in het Midden-Oosten en Golfgebied: zij komen in contact met potentiële klanten. Daarnaast is de reis bedoeld voor managers die offshore sourcing willen onderzoeken en die willen weten welke mogelijkheden tot innovatie en kostenbesparing mogelijk zijn (of die in Nederland niet de juiste ICT-specialisten kunnen vinden).

De reis is een unieke gelegenheid om kennis en ervaringen met Nederlandse en buitenlandse collega-ondernemers uit te wisselen. U kunt mensen ontmoeten uit de gehele MENA (Middle East and North Africa), een groep van zo'n 20 landen. Het wordt een inspirerend, intensief en gevarieerd programma, ter plekke begeleid en ondersteund. Tijdens de reis leert u van andermans ervaringen, zodat u het wiel niet zelf hoeft uit te vinden. Er zal ook voldoende gelegenheid zijn om de onderlinge contacten te verstevigen om uw netwerk te vergroten. Deze reis wordt daarom georganiseerd voor een select gezelschap. De omvang van de groep zal niet te groot zijn; zo wordt een optimale interactie en participatie gerealiseerd en haalt de deelnemer het beste resultaat uit de reis. Partners van deelnemers zijn van welkom: voor een apart programma kan worden gezorgd.

Gedacht wordt verder aan een aparte bijeenkomst, met onder meer aandacht voor de cultuurverschillen bij het zakendoen met het Midden-Oosten.



optioneel: woestijnsafari

### Kosten voor deelname

De eigen bijdrage aan deze oriëntatiereis, inclusief toegang tot de Gitex en de netwerkbijeenkomsten, bedraagt slechts € 950, excl. BTW. De kosten voor de vliegticket en het verblijf, evenals overige individuele kosten, zijn voor eigen rekening. Een extra deelnemer van hetzelfde bedrijf ontvangt een korting van 25%. Een retourticket vanaf Schiphol naar Dubai met Emirates is er al vanaf € 730.

### Lokalisering via offshore sourcing

Om de Nederlandse software aan te passen aan de eisen van de Arabische markt (lokalisering) ontmoet u in Dubai een aantal door het CBI geselecteerde Palestijnse ICT-dienstverleners. Deze groep heeft ervaring in veel sectoren en kent specialisaties op gebieden zoals lokalisering, (mobiele) applicatie ontwikkeling, R&D, software ontwikkeling en het bouwen van websites. De Palestijnse specialisten kunnen tegen relatief lage kosten op afstand ingeschakeld worden: offshore sourcing. Palestina is hierbij een *nearshore* bestemming. Meer dan 10.000 Palestijnse ICT specialisten werken reeds in het Midden-Oosten, en elk jaar studeren 2500 informatici af aan lokale universiteiten. Andere ondernemingen zijn actief op het gebied van BPO (Business Process Outsourcing), zoals rond call centers, data-entry en animatie. De beheersing van de Engelse taal is er goed en het personeelsverloop is laag. Er wordt al gewerkt voor buitenlandse klanten, zoals Alcatel-Lucent, Volvo, HP, Intel en Cisco. Nederlandse bedrijven worden uitgenodigd om, met begeleiding van CBI, projecten in deze bijzondere bestemming te starten. Zie ook het artikel uit de Volkskrant: 'Software uit Ramallah', [www.gpic.nl/SoftwareUitRamallah.pdf](http://www.gpic.nl/SoftwareUitRamallah.pdf).



ICT-bedrijf in Ramallah (Palestina)

### In samenwerking met:



Het CBI (Centrum ter Bevordering van Importen uit Ontwikkelingslanden) is een agentschap van het Ministerie van Buitenlandse Zaken: [www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)



[www.gitex.com](http://www.gitex.com)



[www.handelsbevordering.nl](http://www.handelsbevordering.nl)

### Voor nadere informatie



GPI Consultancy, P.O. Box 26151, 3002 ED Rotterdam, the Netherlands  
Tel.: +31-10-4254172, E-mail: [info@gpic.nl](mailto:info@gpic.nl), web: [www.gpic.nl](http://www.gpic.nl)

### Appendix 1: ICT market opportunities in the Gulf

The total Middle East offers great investment opportunities in the field of ICT, as the region is expected to invest \$300 billion in ICT projects during the next five years. According to research firm Forrester, most opportunities will come from the Gulf countries, such as Saudi Arabia and the UAE (United Arab Emirates). Largest in terms of ICT spending, these oil economies are also some of the most politically sound and economically stable countries. They are also investing heavily in eGovernment, smart cities and increased infrastructure. The ICT sector has also been boosted by industrial investments in the region, aim to be a global business hub and initiatives to close the gap of digital inclusion.



Sofar however, the adaptation of IT solutions has been relatively slow and limited to only a fraction of population in the countries of the GCC (Gulf Cooperation Council: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, and United Arab Emirates). Constraints such as consumers' and decision makers' understanding of ICT and availability of online content in Arabic are starting to give in, enhancing demand for virtually everything from mobile solutions to network infrastructure. Combined with the fact that rich countries in the region have vast amount of money to spend, the surging demand makes the Middle East the place where things happen at the moment. The total amount of investment expected in the ICT sector in GCC countries is \$180 billion between 2010-2013.

Saudi Arabia is the leading country in the region with estimated \$26 billion spent in ICT in 2010 alone and the spend is projected to grow to \$32 billion by 2012. The second country in the region is UAE with about \$ 12 billion spent on ICT in 2008 and having a steady growth especially in the applications and consumer market. Smaller countries such as Kuwait, Bahrain and Qatar invest significant sums in comparison to their population sizes and have ambitious plans to attract direct investment in ICT as well as ramp up their IT exports.

Specific ICT-sectors with business potential are:

- **Mobile Applications.** The value of the Middle East mobile sector is estimated to be \$15,65 billion by 2013. About 5% of the world's population speaks Arabic language, yet only 1,5% of the content in the internet is in Arabic. The opportunities for media and localised content for GCC countries are vast. About 60% of the population is under 25, enjoying relatively good purchasing power and wants to be connected in social networks, lifestyle and education.
- **Gaming.** Closely related to Mobile applications, the gaming industry is evaluated to be worth \$750 million in GCC countries. About \$600 million of this being console sales, the game applications market stands at \$150 million.
- **Security.** The estimated value of ICT security in the GCC region is about \$500 million a year. Examples of technology on demand range from desktop and mobile security for consumers to total corporate, government and banking solutions. The competition for market shares is very fierce and all major companies in the field are currently stepping up their efforts to be in the region. Some traditional ICT security companies such as Kaspersky and Sonic Wall have performed well in the competition and newcomers such as Czech TrustPort have ambitious plans of achieving up to 35% share of the market.
- **Banking, e-commerce and mobile transactions.** E-commerce platforms, online banking and mobile transactions are growing fast in the region. The availability of local services has lagged behind most European and American countries. For example, online shops in Emirates where you can pay in local currency have entered the market only during last couple of years and their number is very limited.
- **Corporate solutions.** The sector of corporate solutions is diverse with a wide range of applications, services and integrated approaches. The sector offers significant opportunities for companies to work either directly with end customers, to find a distributor or make partnership with an established integrated solutions provider in the region. Industries such as oil, construction, energy, shipping and offshore, as well as derived industries such as transportation, accommodation, warehousing, power grids and telecommunications infrastructure are economical engines of the region and do have a demand for sector specific hardware and software solutions. A country such as Saudi Arabia has nascent manufacturing industries and need technical and process capabilities to further develop their sectors. In countries such as UAE retail, banking,





professional services and hospitality are growing fast creating needs for related solutions. Companies who develop applications or integration approaches with technologies such as Cisco, Oracle, Cognos, SAP, Microsoft Dynamics or similar can find attractive opportunities working with local integrators or might consider establishing themselves in the region. Databases, CRM, POS and ERP are not yet fully implemented by the bulk of local companies. The demand in corporate solutions can outpace the rest of the world fuelled by both market growth and drive to modernize. Yet, we have to also keep in mind that many local companies are still family owned having high reluctance for change, both in management, operational and ICT sense. But, in general it is believed that a company with vertical software or hardware solution can find significant business opportunities by working with local customers directly or through distributors.

- Education. Countries in the region face significant challenges by rapidly increasing young populations. In GCC countries more or less 60% of the population is under 25. Investments in education create opportunities such as, learning platforms, opportunities to raise future customers by product placement and implementation of administrative solutions and processes.
- Health care. GCC countries UAE, Saudi Arabia, Qatar, Oman, Kuwait and Bahrain invest both in private and public healthcare. There are opportunities for diagnostic applications, interactive mobile applications, self-care and integrated solutions for hospital management and administration.

### Issues to consider

If European companies want to start somewhere in the Gulf region, start with the big spenders: Saudi Arabia or the UAE. Then smaller markets with big potential that you should consider investing in next include Qatar (fastest growing economy in the world), Kuwait, and Bahrain. Treat GCC as a region, not as a country. Each country has its own unique characteristics, so beware and don't try to apply the same strategy to all the countries.

And don't do it alone, but partner with a local vendor. Everyone has something to bring to the table. The European company might have years of experience and a global outlook, while a local vendor has the expertise in culture, the local market, and existing clients.

Business culture, legal and , for example, payment policies can vary greatly of the western world. Especially the ownership of business venture, can pose a serious operational problems. The biggest market potential in the region is in UAE and Saudi Arabia. A right to establish 100% foreign owned business in Emirates is limited to free zones. Free zone procedure is quite straightforward and makes starting a business both cost

effective and easy. The best free zone in the region, Dubai Internet City, vets applicants beforehand and accepts only companies for strategically important sectors. Other emirates such as Sharjah, Ajman, Ras al Khaimah and Fujairah have opened their own free zones and sometimes have more flexibility and financial incentives for companies interested in setting up in the country. Saudi Arabia has most money to invest, however, the only way to establish a company in Saudi is a joint venture with 51% minimum local ownership. Most businesses probably would consider finding a distributor to work for them in the Kingdom.



Gitex 2012: foreign country pavilions

Also, market segments of bulk services, infrastructure and enterprise solutions are already dominated by global enterprises (such as Fujitsu-Siemens, Microsoft, Cisco etc.) and emerging

Indian providers (such as Wipro, Tata Consultancy Services, etc.) as well as Asian companies (very competitive in terms of cost and quality). European companies should do careful research about suitable partners and viability of their product or service for the market (with a focus on niche markets).

### **Opportunities for Dutch ICT companies**

In The Netherlands, there are more than 1000 companies producing software packages, employing a total of around 40.000 employees. Well-known names are TomTom, Exact, Afas, Unit4Agresso and Cordys. The software sector in the Netherlands is strongly focused on the domestic market, **while only 7,7% of this sector's revenue (still 1,93 billion euro) comes from abroad.** More than two-thirds of that 7,7% comes in turn from neighbouring West European countries. Outside Europe, the USA is the major export market (20% of the software exports is heading to North America). The countries around the Gulf are rather unknown, but are promising export markets for Dutch producers of software packages and IT service providers. In the current economic situation, export is of strategic importance.

There are various reasons why Dutch ICT companies should consider researching their market in GCC countries. At first, the region is investing huge sums of money and the sector growth will outpace the rest of the world for coming years. Secondly, the markets in the region are far from mature and provide opportunities for growing companies to gain market share and develop their business without weight of legacy technologies. Most countries in the region have business friendly atmosphere and drive to build high quality ICT infrastructure and advanced solutions in industry and consumer sectors. Thirdly, the region is developing into a hub of transport, services, finance, trade and tourism in a new multi polar world order, benefiting from the increased economic activity in BRIC countries and emerging economies. This progress affects businesses at least in two ways: opportunities to increase revenues from MENA region, as well as to develop regional strategic partnerships which can lead into wider international or global business opportunities.

Finally, a destination such as Dubai can be reached easily (several daily flights from Amsterdam, only 6,5 hours by plane). It is also an attractive city, with cheap hotel accomodation and transportation (e.g. metro, taxi), making it a pleasant business (and holiday) destination. No visa are required.

### **Appendix 2: Impression of the GITEX 2012**

The annual GITEX (Gulf Information Technology Exhibition), launched in 1981, is the ICT business gateway to the Middle East, North Africa and South Asia Region. The GITEX technology week took place from 14 – 18 October, 2012 and was organized by the Dubai World Trade Centre (DWTC), which hosts over 500 events, with more than 1,4 million visitors and 6,000 exhibitors from every part of the world. For GITEX information: [www.gitex.com](http://www.gitex.com).

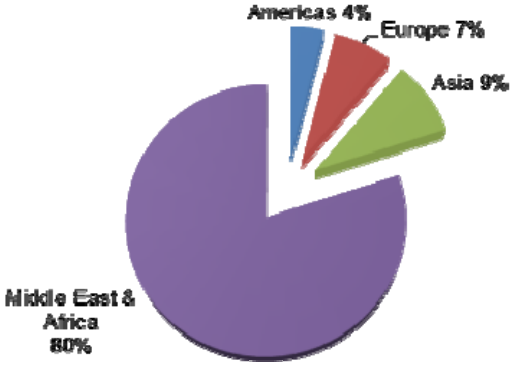
GITEX's role in the ICT industry is pivotal for the re-export market. It is an international trading hub for the global technology sector. GITEX acts as an inbound sourcing platform for the entire Middle East region and as an important source for anyone interested in doing business in the region. Alongside GITEX, the ITU TELECOM WORLD 2012 was organized by ITU, the United Nations specialized agency for ICT.

The major ICT-topics presented at GITEX were in 2012:

- Business solutions (Network & Security, Software, Hardware)
- Consumer Technology
- Gulfcomms (telecommunication)
- Card Technology
- Mobile, Apps and Content World
- Cloud Computing
- Government
- Digital Marketing
- International Zone
- SME Zone

These are the same main topics as found in other major exhibitions, such as CeBIT. More than 138.000 ICT professionals from 144 countries attended GITEX in 2012, with 3500 companies from 77 countries as exhibitors. Well-known enterprises such as Microsoft, Oracle, SAP, HP, Cisco, Dell, BlackBerry and Intel were participating with large booths.

Overview of GITEX visitors by region:



GITEX uses various large halls at the Dubai International Convention and Exhibition Centre:



Country pavilions could be found in the International Zone, for example from the UK, Scotland, Germany (27 companies), Switzerland (8 companies), Italy, Belgium, France, Hungary and Turkey.



Pavilion from Belgium



Pavilion from the UK

### Appendix 3: Nieuwe LinkedIn Group

U kunt deelnemen aan de group: "Exportkansen voor Nederlandse software en ICT-diensten: nieuwe markten":

[www.linkedin.com/groups/Exportkansen-voor-Nederlandse-software-en-4765436?trk=myg\\_ugrp\\_ovr](http://www.linkedin.com/groups/Exportkansen-voor-Nederlandse-software-en-4765436?trk=myg_ugrp_ovr)



### Voor nadere informatie



GPI Consultancy, P.O. Box 26151, 3002 ED Rotterdam, the Netherlands  
Tel.: +31-10-4254172, E-mail: [info@gpic.nl](mailto:info@gpic.nl), web: [www.gpic.nl](http://www.gpic.nl)

**Tot ziens in Dubai in oktober!**

