

Wit-Rusland wil herstel 'Silicon Valley'

Wit-Rusland herbergt de grootste IT-outsourcing industrie in Oost-Europa. De sector groeit snel.

EKKE OVERBEEK

MINSK — Terwijl de camera's van de wereldpers de demonstraties tegen dictator Aleksandr Loekasjenko volgen, vindt het zakenleven zijn weg naar de Wit-Russische software-industrie. Die heeft zijn wortels in de tijd van het communisme, toen Wit-Rusland het 'Silicon Valley' van de Sovjet-Unie was.

Nog altijd verlaten elk jaar drieduizend computerspecialisten de Wit-Russische universiteiten. En sinds kort kan het merendeel in eigen land aan de slag.

'Ongeveer 60% van de software in de Sovjet-Unie kwam uit Minsk', zegt Valentin Kazan, vice-directeur van IBA. IBA werd in 1993 mede opgericht door IBM. 'In 1969 besloot de Sovjet-regering alle software in de Sovjet-Unie in lijn te brengen met de standaarden van IBM. Vandaar dat het voor IBM

heel aantrekkelijk was om hier na het uiteenvallen van de Sovjet-Unie een alliantie aan te gaan.' De eerste klant van de Wit-Russen was IBM-Nederland.

Sindsdien is veel veranderd. In 1999 trok IBM zich terug uit IBA. De Amerikaanse computergigant is nog wel altijd de grootste klant van het bedrijf, waardoor IBA mede is uitgegroeid tot de grootste computerfirma van Wit-Rusland met 1700 werknemers in dienst. Om te voldoen aan de groeiende vraag naar

Russisch 'Bangalore' oogt nog bescheiden

IT'ers en dichter bij nieuwe markten te zitten, heeft het bedrijf kantoren in het buitenland geopend, onder meer in Tsjechië. In vergelijking met de IT-outsourcing industrie in India, die miljarden per jaar omzet en waar bedrijven werknemers bij duizenden tellen, lijkt het Wit-Russische 'Bangalore' bescheiden. De omzetten worden in Minsk geteld in tientallen miljoenen

euro's en alleen de grootste bedrijven hebben meer dan duizend mensen in dienst. Maar omvang is steeds minder van belang meent Kirill Degtiarenko, hoofd van het business development centre van IBA.

'Er zijn steeds minder mensen nodig voor een klus, omdat er steeds meer standaardsoftware op de markt is, die voor veel bedrijven voldoende is. Als een klant een IT-firma in de arm neemt, gaat het om zeer gespecialiseerde klussen, waarbij een beperkt aantal mensen zich voor jaren moet committeren', zegt Degtiarenko. 'In India bedraagt het verloop van werknemers 25 tot 75% per jaar, bij ons maar een paar procent.'

Bovendien klagen vooral Europese firma's dat de Indiërs vaak met aanvullende eisen komen die niet in het oorspronkelijke contract stonden. 'Bij ons is een contract een contract en een termijn een termijn', zegt Kazan. 'We krijgen nu regelmatig verzoeken uit India om voor hen op te treden als vertegenwoordiger in Europa, omdat het culturele verschil kleiner is.'

Weinig cultuurverschil, geringe afstand tot West-Europa en een steeds betere infrastructuur, maken Wit-Rusland tot aantrekke-

lijke plek voor IT-outsourcing. Ook het regime in Wit-Rusland heeft ontdekt dat de IT-sector als motor voor de export kan fungeren.

Binnenkort verrijst bij Minsk een hightechpark, dat onderdak moet bieden aan de sector die jaarlijks met ongeveer 30% groeit. Bedrijven in de IT-sector kunnen bovendien vergaande belastingvoordelen tegemoet zien. 'Met Wit-Russen zijn minder communicatieproblemen dan met Indiërs', bevestigt Ton van Kemenade. De oud-

Goede programmeur verdient €15 per uur

Philips-medewerker woont al tien jaar in Minsk en verkoopt producten van enkele Wit-Russische IT-bedrijven in Duitsland en de Benelux. 'Er zitten hier veel goede ideeën. In Wit-Rusland heeft iemand al tien jaar geleden een pen met een elektronisch geheugen bedacht. En terwijl overal ter wereld een televisiescherm bestaat uit drie kleurenlagen, kunnen ze

het hier met één laag doen.'

Een van de problemen in Wit-Rusland is volgens Van Kemenade dat veel van dit soort ideeën als goed bewaakt militair geheim in de kast blijven liggen en niet commercieel worden geëxploiteerd. 'Ik probeer ze er steeds van te overtuigen dat je beter de helft van je ideeën kunt verkopen en met het geld de andere helft zelf ontwikkelen.'

'We bieden het hele scala aan IT-producten', aldus Van Kemenade. Als voorbeelden noemt hij de bedrijfssoftware voor een grote bank, de reclamespreiding voor een Duits tv-kanaal en de database van 'een West-Europese overheid'. De reden voor de belangstelling uit het Westen is primair de prijs. 'Een goede programmeur verdient hier €15 bruto per uur. In Nederland is dat minimaal €50, tot €150 in het topsegment.'

Is de kwade reuk die president Loekasjenko in het Westen verspreidt geen barrière voor investeerders? 'Er wordt wel eens een wenkbrauw opgetrokken', geeft Van Kemenade toe. Volgens Degtiarenko is die kwestie niet aan de orde: 'Zakenlui zijn niet geïnteresseerd in politiek. Ze hebben allemaal maar één vraag: is Wit-Rusland stabiel? Het antwoord luidt: ja.'

