

Impel IT Solutions start met software ontwikkeling in Bangladesh

Hoge kwaliteit medewerkers, goede communicatie en relatief laag tarief

Ondernemer Peter van Bergen bedacht innovatieve software die begroten en boekhouden combineert: een uitkomst voor kleine ondernemers. Hij vond in Bangladesh een geschikte partner die hem zowel conceptueel als technisch begreep. Ook zakenpartner Frank van Doorn liep met soortgelijke ideeën en pakte zijn kans: Impel IT Solutions is een feit en heeft een eigen kantoor in Bangladesh. Het bedrijf ontwikkelt niet alleen eigen software; Nederlandse ondernemers die software willen laten ontwikkelen kunnen bij Impel eigen, toegewijde specialisten inhuren. Peter en Frank vertellen over hun ervaringen: "Bangladesh is een eye-opener."

Begrip van concept en techniek

Peter: "Tijdens een inspirerende en leerzame reis door Bangladesh liep ik onze huidige Bengaalse partner Tamim tegen het lijf, die toen nog technisch directeur was van een software ontwikkelaar. Op een whiteboard heb ik hem mijn ideeën toegelicht. Tamim begreep het meteen en was enthousiast. Hij ging in een paar uur tijd helemaal de diepte in. Ik merkte aan alles dat hij zowel conceptueel als technisch snapte wat ik wil. Aan het einde van het gesprek zei hij: "Mogen wij dit voor je bouwen?" Toen ik de offerte kreeg was het gauw besloten; voor dat geld kon ik in Europa niet eens een half jaar een ontwikkelaar aannemen, terwijl er drie tot vier jaar werk zit in mijn idee."

De start van Impel IT Solutions

Peter: "In het begin ging het heel goed, maar later waren er allerlei ontwikkelingen binnen het bedrijf, met name in het management. De algemeen directeur werd gewisseld en het werd het steeds lastiger om het project te draaien en te managen.

Bangladesh heeft goede technen, maar op het gebied van projectmanagement, het runnen van een bedrijf en werken met Europese klanten valt nog veel te verbeteren. Het bedrijf nam zoveel mogelijk verschillende projecten aan en wisselde op projecten regelmatig van medewerker. Door die wisseling moest ik voor mijn gevoel steeds opnieuw beginnen. Eind vorig jaar besepte ik me dat de kennis en kunde er wel was, maar dat het zich niet vertaalde in concrete resultaten. Samen met Tamim kreeg ik het plan om een eigen bedrijf te starten."

Krachtencombinatie Europa en Bangladesh

Peter: Frank en ik hebben samen gestudeerd aan de HTS in Utrecht en kwamen elkaar regelmatig tegen in het werkveld. Frank had plannen om gerelateerde software te ontwikkelen, maar op een ander platform en dus met een andere ontwikkelingstaal. Geen concurrentie, maar overlapping. Dat was een match. In Bangladesh willen wij een bedrijf neerzetten dat de krachten van Europa en Bangladesh combineert. We hebben allebei een eigen team dat de software ontwikkelt, maar het management, de management tools en de manier waarop er wordt gerapporteerd pakken wij gezamenlijk op."

Unieke service voor Nederlandse ondernemers

Frank: "Peter heeft zijn product en ik heb het mijne. Door dat samen in Bangladesh neer te zetten kun je daar kostenvoordelen uithalen en gezamenlijk investeren om de boel op gang te krijgen. Met de kennis die we daar opdoen kunnen we kleine ondernemers in Nederland ook echt iets unieks bieden. Als een ondernemer bijvoorbeeld een Dot Net developer nodig heeft, dan zoeken wij een juiste kandidaten en nemen wij die aan. De ondernemer betaalt het salaris en wat marge en de medewerker is van hem: hoge kwaliteit engineer, prima communicatie en een behoorlijk laag tarief. Dit noemen we 'Remote Development Hands'."

Profijt van lokale partner

Peter: "In februari van dit jaar zijn we gestart met het opzetten van Impel IT Solutions. De financiering was rond, maar er kwam nog veel meer kijken bij het opzetten van het bedrijf, zoals bijvoorbeeld regelen dat je geld vanuit het buitenland kunt ontvangen. Verder heb je natuurlijk veel dingen nodig: een kantoor, stroom, een goede internetverbinding, meubels en computers. Dat kost veel tijd en zonder betrouwbare partner in Bangladesh, die de cultuur en gebruiken van het land goed kent, was het heel

moeilijk geweest om alles op poten te zetten. In april zijn we begonnen met het selecteren en aannemen van medewerkers. Op 1 juni zijn we met 5 medewerkers gestart. De eerste selectie wordt gedaan door Tamim en Farhad; een sterke technicus die de technische basiskennis van de kandidaten grondig toetst."

Frank: "Ik heb wel eens gedacht een goede kandidaat te hebben gesproken, maar het commentaar van Farhad loog er niet om: 'Hij profileert zich als een senior, werkt als een medior en levert als een junior'. We hebben veel profijt van een vertrouwenspersoon in Bangladesh die mensen goed kan scouten."

Bangladesh is een eye-opener

Frank: "In tegenstelling tot Peter ben ik zelf nog niet in Bangladesh geweest. Ik heb de laatste jaren vrij veel werk uitbesteed aan landen als Roemenië, Oekraïne en India, maar tot nu toe ben ik alleen echt te spreken over Bangladesh. Daar ontvang ik de hoogste kwaliteit dienstverlening, zonder dat ik de mensen persoonlijk heb ontmoet. Dat is echt een eye-opener. In India heb ik eerder een goed omschreven klus neergelegd. Allereerst quoten ze er twee keer hoger dan in Bangladesh en vervolgens zetten ze er een junior medewerker op. De kwaliteit van je eindproduct is dan laag. Ook de communicatie was lastig; het Engels van een Indiër is buitengewoon slecht te verstaan. Die verwachting had ik ook een beetje van Bangladesh, maar vervolgens krijg ik Tamim aan de lijn die vloeiend Engels spreekt, meedenkt en echt weet waar hij over praat."

Groot verschil met India

Frank: "Voor mij is het verschil tussen India en Bangladesh erg groot. Wat mij aantrekt in Bangladesh is de kwaliteit van de medewerkers, de drive, de goede communicatie en het vermogen tot het adopteren van nieuwe tools die worden ingezet om vanuit Nederland te kunnen monitoren wat er daar gebeurt. In India gooi je een opdracht over de schutting en vervolgens gooien zij een product terug. In Bangladesh stellen ze eerst heel veel vragen: 'Wat wil je nou precies? Heb je ook hier aan gedacht?' Dat maakt overigens ook weer duidelijk dat er heel veel kennis is en een grote drive om het beste resultaat neer te zetten. "

Investeren betekent commitment

Frank: "Als je een beetje meer geld investeert, kun je medewerkers opleiden. Als je mensen helpt een stapje verder te komen bouw je loyaliteit op en dat is ook goed voor onszelf. Als ik investeer weet ik dat ik commitment creëer. Twee weken geleden heb ik een junior aangenomen die toevallig weinig Engels spreekt, die stuur ik één dag per week naar school. Goed voor hem en goed voor ons."

IT-banen goed voor economie

Peter: "Mensen werken bij ons van zondag tot en met donderdag en op vrijdag en zaterdag hebben ze weekend. Net zoals technici in Nederland, zullen technici in Bangladesh ook het een en ander uitzoeken op vrijdag en zaterdag, maar dat is niet verplicht. Als IT-er heb je in Bangladesh een sjeke baan. Het is een middenklasse die er in Bangladesh bijna niet bestaat. Dat is ook de reden waarom de overheid blij is met het toenemende aantal IT-banen. Met de komst van een middenklasse ontstaat een piramide die ervoor zorgt dat het land economisch gezien sterker wordt."

Verschuiving Nederlandse IT-sector

Frank: "De wereldwijde tariefverschillen en de vraag naar outsourcing geeft aan dat de Nederlandse IT markt zich anders moet gaan oriënteren. De handjes om iets te bouwen zijn elders goedkoper. Het blijven handjes, maar ik ben ervan overtuigd dat het intelligentere handen worden, waar ik steeds meer werk aan toevertrouw."

Peter: "Dingen als conceptontwikkeling en bijvoorbeeld het bouwen van een echt gebruiksvriendelijke grafische interface, dat vind je nog niet in Bangladesh. De kansen voor de Nederlanders liggen bij het uitdenken van software die toegevoegde waarde heeft voor de Nederlandse markt."

Toekomstvisie

Frank: "Over een jaar willen wij 50 medewerkers in dienst hebben voor vier of vijf klanten in Nederland. Medewerkers die de kans krijgen zich breed en diep te ontwikkelen en die in staat zijn een goede bijdrage te leveren aan de beste softwareprojecten. In de toekomst hopen we dat Bangladesh niet meer alleen wordt gezien als het land van de textielproductie, maar dat mensen inzien dat er veel meer mogelijkheden liggen en met name op het gebied van IT."

Advies voor zelfstarters

Peter: Als je een bedrijf wil starten in Bangladesh raad ik je aan langs te gaan bij de Nederlandse Ambassade in Bangladesh. Zij hebben een enorm netwerk van lokale partijen en mogelijke partners. Ook de handelsmissies, georganiseerd in samenwerking met Nyenrode Business Universiteit, zijn heel nuttig voor het oriënteren en vinden van een geschikte partner. Ik ben zelf goede en interessante partijen tegengekomen tijdens de handelsmissie, die anders moeilijk te vinden zijn. Er vindt een goede voorselectie plaats bij de bedrijven die worden uitgenodigd om aan de handelsmissies deel te nemen. Op zo'n handelsmissie komen relatief hoogwaardige partijen die op zoek zijn naar die internationale samenwerking. Als je een bedrijf wil beginnen dan is het heel belangrijk om te kijken en begrijpen hoe dingen daar werken. Dus ga naar Bangladesh."