

Software Development via nearshoring The Turkish Way!

Alles wijst erop dat het nearshoren van IT-activiteiten naar Midden- en Oost-Europa een structurele ontwikkeling is die zich de komende jaren zal doorzetten. Nu al gaat een kwart van de Europese offshoringopdrachten naar deze regio's. Naar verwachting zal dit percentage de komende jaren alleen maar toenemen. De economische crisis heeft die ontwikkeling nog eens versterkt: menig bedrijfsstrategie focust op kostenbesparing, efficiencyverbetering en toegang tot hooggeschoold personeel. Ondernemingen zoeken de oplossing in het buitenland. En het liefst niet al te ver weg.

Nearshoring Software Development; the Turkish Way zet de laatste ontwikkelingen op een rij en gaat dieper in op Turkije als nearshoring-groeimarkt. En tot slot een omschrijving van hoe Triodor nearshoring toepast in Istanbul.

INHOUDSOPGAVE

Table of Contents

Uitbesteding als oplossing voor krappe arbeidsmarkt.....	3
Algemene trends in IT-outsourcing.....	3
Wat is nearshoring?.....	4
Een relatief jong verschijnsel.....	5
Farshoring geen optie voor kleine en middelgrote ondernemingen.....	5
Evidente voordelen van nearshoring.....	6
Welke factoren bepalen de locatie?.....	8
Landenkeuze.....	9
Turkije - opkomende nearshorelocatie met groot potentieel.....	10
Nearshoring in Turkije: The Triodor Way!.....	12

Uitbesteding als oplossing voor krappe arbeidsmarkt

Nederland kent een structureel tekort aan goed opgeleide IT'ers. Een tekort dat naar verwachting in de toekomst alleen maar groter zal worden. Nederland telt nu ongeveer 250.000 IT'ers en zal –om niveau kwantitatief op peil te houden - naar schatting jaarlijks een behoefte hebben aan 5.000 IT'ers. Met in het achterhoofd dat Nederlandse universiteiten en hogescholen jaarlijks 3.000 a 4.000 afgestudeerde IT'ers afleveren, betekent dit een structureel tekort. Dat is goed nieuws voor een afgestudeerde IT'er, maar voor ondernemingen is het een grote uitdaging om aan gekwalificeerd personeel te komen. En slaagt een bedrijf er al in het gewenste IT-talent in huis te halen, dan dient zich de volgende uitdaging aan: hoe deze gewilde medewerker met een ijzersterke arbeidsmarktpositie in de organisatie te houden? Daarbij komt nog dat veel IT'ers het liefst doorstromen naar een managementfunctie waardoor de onderneming ook voor het reguliere, maar onontbeerlijke `handwerk` niet over de juiste mensen beschikt.

Steeds meer ondernemers ondervangen dit probleem door IT-gerelateerde bedrijfsactiviteiten en processen uit te besteden naar het buitenland. En dat buitenland ligt niet meer in China of India, maar steeds dichterbij de eigen landsgrenzen. Nearshoring, dus. Of nearshore outsourcing.

Algemene trends in IT-outsourcing

De opkomst en groei van het aantal nearshoringlanden is één van de vier algemene trends die momenteel in IT-outsourcing plaatsvinden.

Groei aanbieders

Een eerste opmerkelijke trend is dat het aantal landen dat IT-diensten aanbiedt blijft groeien. Vooral landen in Oost-Europa zijn sterk in opmars waarbij met name Roemenie, Polen, Tsjechië en Hongarije populaire bestemmingen zijn. In Latijns Amerika zijn het vooral Brazilië, Argentinië, Costa Rica en Mexico die zich sterk profileren als concurrenten van India.

Overigens is het ook voor Indiase spelers duidelijk dat kleinere en middelgrote bedrijven een voorkeur hebben voor Oost-Europese nearshorelanden. Illustratief hiervoor is het feit dat het Indiase Tata Consultancy Services, dat claimt een wereldwijde leveringsstrategie na te streven, recentelijk een vestiging in Boedapest opende.

Opkomst multisourcing

Een tweede trend die de afgelopen jaren meer zichtbaar wordt, is de opkomst van multisourcing. Opdrachtgevers besteden vooral grotere opdrachten steeds minder vaak uit aan slechts één leverancier, maar schakelen in plaats daarvan meerdere

dienstverleners in. Niet alleen kan de opdrachtgever zijn (deel)activiteiten tegen de laagste kosten wegzetten en vermijdt hij hierbij `lock-in` door een leverancier, multisourcing is ook vorm van risicospreiding. De opdrachtgever dekt zich zo beter in tegen instabiliteit van leverancier of het land van waaruit deze opereert. Multisourcing betekent echter wel dat de regiefunctie complexer wordt. Zo moeten meerdere contracten gemanaged en meerdere leveranciers aangestuurd worden.

Meer kleine en middelgrote ondernemingen gaan outsourcen

Een derde trend is dat steeds meer kleinere en middelgrote organisaties gaan outsourcen. Zo`n 47% van de Nederlandse bedrijven besteedt haar IT-activiteiten uit, van dit percentage besteedt 66% alleen uit in Nederland, 22% alleen in buitenland en 14% zowel in Nederland als in het buitenland. In meerderheid heeft die uitbesteding betrekking op kleinschalige projecten van minder dan 500.000 euro. 55% Van deze kleinere projecten worden uitbesteed door organisaties met minder dan 100 werknemers. Vooral organisaties en bedrijven die werkzaam zijn in de maatschappelijke dienstverlening en de IT besteden hun activiteiten uit.

Accentverschuiving in motieven

De laatste trend heeft betrekking op de motieven voor outsourcing. Hierbij moet een onderscheid gemaakt worden tussen organisaties die hun IT-activiteiten binnen Nederland uitbesteden en organisaties die dat daarbuiten doen. Binnen Nederland wordt meestal uitbesteed om externe kennis te verwerven en om activiteiten uit te voeren waarvoor de organisatie de expertise niet zelf in huis heeft. Bij uitbesteding naar het buitenland vormt het kostenperspectief nog steeds de belangrijkste insteek: in meer dan 70% van de gevallen wil de opdrachtgever besparingen op de arbeidskosten realiseren. Naast kennis en kosten, vormt extra capaciteit een derde belangrijke motief. Beide groepen uitbesteders beschouwen uitbesteding als de oplossing om schommelingen in de vraag op te vangen en daarmee flexibiliteit te blijven behouden.

Overigens zijn er ook legio organisaties die er welbewust voor kiezen om juist *niet* uit te besteden. Zo`n 40% van de organisaties die niet uitbesteden, beschikt over voldoende kennis om activiteiten en processen zelf uit te voeren. Overige motieven om niet uit te besteden zijn de wens om niet afhankelijk te worden van derden, angst voor aantasting van de concurrentiepositie, een te klein volume of software die te complex en specialistisch is om uitbesteed te worden.

Wat is nearshoring?

Een gangbare definitie van nearshoring is “***het uitbesteden van zakelijke activiteiten aan een organisatie in een relatief dichtbij gelegen ander land met lagere lonen***”.

Vanuit een West-Europees perspectief betekent dit in de praktijk meestal uitbesteding van productie of diensten naar landen in Midden- en Oost-Europa, Noord-Afrika of Ierland. En hoewel het leeuwendeel van de nearshoringactiviteiten

aanvankelijk betrekking had op productie in de maakindustrie, is er een onmiskenbare verschuiving naar de meer kennisintensieve activiteiten zoals de ontwikkeling van software. Afhankelijk van de beschikbare middelen en de strategische intentie van een onderneming wordt bij nearshoring ofwel een eigen dochteronderneming in het buitenland opgericht, ofwel gebruik gemaakt van een lokale service provider

Een relatief jong verschijnsel

Nearshoring naar Midden- en Oost-Europa mag zich in een toenemende populariteit verheugen: volgens een studie van de UNCTAD gaat inmiddels een kwart van de Europese offshoringopdrachten naar deze regio. De opkomst van nearshoring is onder andere een gevolg van de economische ontwikkeling van de Midden- en Oost-Europese landen in de afgelopen twintig jaar. En van de toetreding van veel voormalige Oostbloklanden tot de EU en de EMU-zone. De toenemende beschikbaarheid van dergelijke `logische` markten voor afzet van producten en sourcing heeft dan ook een aanzuigende werking op het West-Europese bedrijfsleven. Tegelijkertijd is nearshoring ontstaan uit de behoefte aan alternatieven voor offshoring naar het Verre Oosten en India (farshoring). In die zin beginnen de voordelen van nearshoring eigenlijk bij de nadelen van farshoring. Golden China en India lange tijd als de meest voor de hand liggende outsourcinglocaties, aan de praktijk hiervan kleven vooral voor kleinere en middelgrote ondernemingen nogal wat nadelen.

Farshoring geen optie voor kleine en middelgrote ondernemingen

Wie uitbesteedt naar steden als Quangzhou of Bangalore kan vroeg of laat tegen problemen aanlopen van zowel praktische als structurele aard. Taal- en tijdsverschillen blijken bijvoorbeeld significante barrières te zijn voor een succesvolle uitbesteding of samenwerking. Ook afstand speelt een belangrijke rol: een retourticket van Amsterdam naar Quangzhou is niet alleen peperduur, de reistijd bedraagt om en nabij de twaalf uur. Nog afgezien van het ongemak van een jetlag is het voor een ondernemer ondoenlijk om even naar de service provider te reizen voor overleg of aansturing

Naast praktische belemmeringen bestaan er ook grote culturele verschillen die samenwerking of communicatie onnodig bemoeilijken. Niet voor niets is het aanbod groot van boeken die managers wegwijs moeten maken in exotische gebruiken en omgangsvormen.

Andere nadelen liggen op het terrein van wetgeving en human resources. Met name China kampt met een lage beschikbaarheid van management talent. Daarbij heeft het land een bedenkelijke reputatie op het gebied van softwarepiraterij en diefstal van intellectueel eigendom. Vooral bedrijven in kennisintensieve sectoren die hun concurrentievoordeel moeten halen uit R&D en innovatie zijn hier kwetsbaar voor. Wetgeving en bureaucratie kunnen voorts een sterk vertragend effect hebben. Denk

hierbij aan het verkrijgen van vergunningen of visa - waar een Roemeense IT'er probleemloos kriskras door Europa reist, daar hebben zijn Chinese of Indiase evenknieën een visum nodig. En datzelfde geldt voor zijn opdrachtgever.

Farshoring is in zekere zin ook het slachtoffer geworden van zijn eigen succes. Waren lage loonkosten lange tijd de belangrijkste USP's van China en India, het stijgende welvaartsniveau in deze landen heeft de gemiddelde lonen aanzienlijk doen stijgen. Een effect dat overigens nu ook de kop opsteekt in de 'oude' nearshorelanden zoals Polen en Tsjechië.

Samenvattend is offshoring naar verre landen minder geschikt voor kleinere en middelgrote ondernemingen. Een segment dat in toenemende mate ook de vruchten wil plukken van uitbesteding en niet de middelen en tijd heeft voor dure consultants, tolken en verre reizen.

Evidente voordelen van nearshoring

Geringe geografische afstand

Gezien deze karakteristieken van offshoring wekt de toenemende populariteit van nearshoring weinig verbazing. Allereerst is de geografische afstand tussen de dienstverlener en de opdrachtgever klein wat de reistijden aanzienlijk verkort. Wie van Amsterdam naar Istanbul of Kiev vliegt, zit drie uur in het vliegtuig, naar Boedapest of Novi Sad slechts twee. Met name bij projecten of samenwerkingsverbanden die veel persoonlijk contact vergen is dit een absolute pre.

Kleine tijdsverschillen

Ook de tijdsverschillen zijn verwaarloosbaar klein wat real time communicatie en samenwerking sterk vereenvoudigt. Dit is ook een belangrijke reden waarom West-Europese bedrijven steeds meer Afrikaanse landen zoals Marokko, Egypte, Zuid-Afrika, Ghana en Oeganda in het vizier krijgen als aantrekkelijke sourcinglanden.

Culturele compatibiliteit

Inherent aan de geringe fysieke afstand is een kleinere culturele afstand. Anders dan in China heeft een ondernemer die zaken wil doen in Servië, Bulgarije of Turkije geen lijvige 'how to-handboeken' over de plaatselijke businessmores of omgangsvormen nodig.

Wat overigens niet wil zeggen dat er geen cultuurverschillen zijn. Met Oost-Europa bestaan grote cultuurverschillen met betrekking tot zaken als flexibiliteit, directheid of emotie. Net als in India zijn Roemeense medewerkers snel geneigd om bevestigende antwoorden te geven en geven ze niet snel aan iets niet te begrijpen. En van jonge Russische medewerkers hoeft een ondernemer niet te verwachten dat ze kritisch zullen meedenken.

Maar culturele verschillen kunnen ook tot voordeel strekken. Zo ambiëren Nederlandse IT'ers na verloop van tijd vaker een managementfunctie terwijl Oost-Europese IT'ers zich laten voorstaan op hun technische skills. En dat biedt bijvoorbeeld prachtige mogelijkheden in de vorm van `blended` oplossingen: een team van verandermanagers, projectmanagers, architecten en business consultants in Nederland dat nauw samenwerkt met de technische ontwikkelaars op een buitenlandse locatie.

Geen taalbarrières

Taalbarrières spelen evenmin een rol van betekenis: vrijwel overal in Midden- en Oost-Europa wordt Engels gesproken. Bedrijven in de Baltische staten en Roemenië hebben bovendien het voordeel van respectievelijk veel Duitstalige en Franstalige werknemers.

Dat laatste geldt ook voor de Noord-Afrikaanse landen. Landen als Turkije en Marokko beschikken ten slotte over een zeer groot Nederlandstalig potentieel dankzij de gastarbeid, remigratie en familiebanden.

Hoog opleidingsniveau

Afgezien van lagere loonkosten vormen de toegang tot human capital en het hoge kennisniveau de belangrijkste drijfveer voor bedrijven die outsourcen. Het opleidingsniveau in de meeste nearshoringlanden is goed en jaarlijks betreden veel hoogopgeleide jongeren de arbeidsmarkt. Met name IT-opleidingen leveren voor lokale begrippen goed betaald werk en status op. Zo verdient een Roemeense IT'er al snel driemaal modaal. De universiteiten leveren niet alleen grote aantallen hoogopgeleide IT-studenten, de afgestudeerden zijn ook opgeleid in de meest gebruikte methoden en technieken zoals Prince2 en Scrum en met technologieën als Microsoft.Net en Java.

Geharmoniseerde wet- en regelgeving

Een groot voordeel ten slotte van de meest populaire nearshorelocaties is dat ze tot de nieuwe EU-lidstaten behoren. En dat betekent niet alleen vrij vervoer van goederen en personen, maar ook dat in toenemende mate met euro's betaald kan worden zodat ondernemers zonder valutarisico's zaken kunnen doen. Ook weten ondernemers zich beter beschermd door Europese wet- en regelgeving.

Nederlandse ondernemingen laten momenteel al in een groot aantal nearshorelanden IT en IT-gerelateerde activiteiten uitvoeren. Het zijn vooral de kleinere Nederlandse ondernemingen die voor een nearshore-optie kiezen. Het gaat hierbij hoofdzakelijk om Nederlandse softwarebedrijven en IT-dienstverleners die in

Midden- en Oost-Europa hun eigen vestigingen oprichten. En hoewel Nederlandse bedrijven allerm minst eenkennig zijn in hun locatiekeuze, lijken Nederlandse bedrijven een lichte voorkeur te hebben voor Roemenië.

Niet louter positief

De ervaringen van Nederlandse bedrijven met off- en nearshoring zijn overigens niet uitsluitend positief. Uit onderzoek van Yellowtail blijkt dat vooral de verwachte kostenbesparing vaak uitblijft bij outsourcing. Hoewel voor alle onderzochte ondernemingen kostenbesparing het belangrijkste motief voor offshoring is, geeft slechts eenderde aan daadwerkelijk kostenvoordeel te hebben gerealiseerd. Er moeten dus meer voordelen gehaald worden dan uitsluitend kostenbesparing om een nearshoring-project succesvol te laten zijn.

Overigens verwachten de meeste organisaties dat outsourcing binnen een paar jaar wel tot kostenbesparing, meer flexibiliteit en hogere kwaliteit zal leiden. De studie toont voorts aan dat het uurtarief nauwelijks een voorspellende waarde heeft voor de geleverde kwantiteit en kwaliteit van de dienstverlening. Ten slotte wordt geconcludeerd dat wanneer kostenbesparing de belangrijkste drijfveer is, grootschalige uitbestedingstrajecten in de praktijk onvoldoende werken. Waarbij wel opgemerkt moet worden dat de studie ook concludeert dat Nederlandse organisaties vaak nog over een onvolwassen IT-organisatie beschikken.

Het is dus onverstandig om kostenbesparing als het belangrijkste en enige uitbestedingmotief te beschouwen. Niet in de laatste plaats doordat dit kostenvoordeel afneemt naarmate de nearshoringmarkt volwassen wordt; hetzelfde `euvel' dat in farshoringlocaties optreedt. Ondanks een tijdelijke prijsdaling als gevolg van de economische crisis onderscheiden vooral de `oude' nearshoringlanden als Tsjechië en Polen zich steeds minder in termen van het loonkostenvoordeel. Het eigen economische succes in combinatie met het EU-lidmaatschap leidt tot immers tot een stijging van het welvaartsniveau en van de lonen. Doordat op zeker moment niet iedere competentie voor de laagste denkbare prijs beschikbaar is op een offshore locatie, zal de beschikking over een gekwalificeerde groep mensen met diverse competenties belangrijker worden dan de laagste prijs.

Welke factoren bepalen de locatie?

Naar welk land een organisatie zijn IT-activiteiten uitbesteedt, wordt door verschillende factoren bepaald. Niet alleen heeft elk land zijn eigen specifieke voor- en nadelen, de locatiekeuze is in hoge mate afhankelijk van de eisen en karakteristieken van de opdrachtgever. De eerste keuze die een organisatie moet maken is wat leidend is: de provider of het land? In de regel geldt dat wanneer het een kortdurende of beperkte samenwerking betreft, de opdrachtgever het beste direct voor een provider kiest. Betreft het echter een langere en intensieve samenwerking, dan is het verstandig het land de beslissende factor te laten zijn in de keuze. Dit is vooral essentieel wanneer de opdrachtgever niet met een externe lokale dienstverlener in zee gaat, maar zelf een `captive center' opricht, een eigen filiaal ter

plaats. Goede kennis van het land is dan vereist, een stabiel politiek klimaat is bijvoorbeeld cruciaal waar het de bedrijfscontinuïteit van het captive center betreft.

Landenkeuze

Motief

Bij de landenkeuze speelt een groot aantal factoren een rol. Een eerste en veruit de belangrijkste factor is natuurlijk het motief van de opdrachtgever en diens strategische intentie. Gaat het vooral om kostenbesparing, of ligt het accent op het verkrijgen van extra capaciteit en toegang tot kennis? Betreft het bijvoorbeeld R&D of innovatie, dan is het zinnig om een locatie te zoeken dicht bij een goede universiteit omdat daar de meest getalenteerde arbeidskrachten zich bevinden. Zo vestigen veel Nederlandse bedrijven zich in de Roemeense universiteitsstad Cluj die met ruim 100.000 studenten over een aantrekkelijke pool van human capital beschikt. Ook loonkosten vormen nog steeds een sterke pullfactor van veel landen en regio's. Zo is met betrekking tot nearshoring naar Midden- en Oost-Europa een trend waarneembaar waarbij sourcingactiviteiten verhuizen naar die plaatsen waar de kosten lager zijn. Bijvoorbeeld van relatief dure hoofdsteden als Boedapest, Boekarest en Warschau, naar provinciesteden als Debrecen, Cluj en Krakow.

Met betrekking tot IT speelt de aard van de werkzaamheden een ondergeschikte rol in de vestigingskeuze. De meeste nearshorelanden beschikken over goed gekwalificeerde mensen, maar bieden vooral algemene vaardigheden aan. Weliswaar zal een Nederlandse opdrachtgever altijd wel ergens nearshore bepaalde IT-kennis aantreffen, het is in de regel geen specifieke eigenschap van een enkel land. Doordat de meeste IT-aanbieders in Midden- en Oost-Europa een relatief kleine omvang hebben, bestaat de kans dat niet alle benodigde kennis en ervaring binnen één bedrijf te vinden zijn.

Geografische voorkeuren

Een tweede factor wordt gevormd door bestaande traditionele geografische voorkeuren. Zo kiezen veel Britse bedrijven van oudsher voor het Engelstalige Malta, richt het Duitse bedrijfsleven zich vooral op Midden-Europa, hebben Finnen een voorkeur voor de Baltische landen en Fransen voor het Francofone Noord-Afrika. Hoewel Zuid-Afrika en Roemenië voor Nederland populaire bestemmingen zijn, hebben Nederlandse opdrachtgevers niet echt een uitgesproken voorkeur. Behalve dan wanneer het gaat om Business Process Outsourcing: vanwege de goede beheersing van de Nederlandse taal hebben Nederlandse ondernemers Turkije al geruime tijd in het vizier als outsourcebestemming.

Overheid

De mate waarin een overheid buitenlandse bedrijven faciliteert is ook een belangrijke overweging. Om investeerders en buitenlandse bedrijven aan te trekken, maken veel

overheden actief werk van de versterking van de eigen IT- en BPO-sectoren. Hierbij moet gedacht worden aan specifieke regelgeving, fiscale voordelen voor buitenlandse bedrijven, investeringen in onderwijs, reductie van bureaucratie en het opzetten van promotionele programma's. Maar ook: investeringen in infrastructuur zoals het beschikbaar stellen van goede en goedkope telecommunicatiesystemen en het opzetten van IT-parken. De beschikbaarheid van voldoende kapitaal is dan wel vereist.

Levensstandaard

De levensstandaard en kwaliteit van leven in een land kunnen ook bepalend zijn voor de vestigingskeuze. Niet alleen zorgt een aantrekkelijke en hoogwaardige leefomgeving ervoor dat lokaal personeel in het land blijft en niet wil emigreren, ook voor de opdrachtgever en diens medewerkers is een prettige outsourcinglocatie relevant. Deze niet-zakelijke drijfveer is onderbelicht, maar belangrijk. Opdrachtgevers doen er onverstandig aan een land te selecteren wanneer de eigen medewerkers zich er niet prettig bij voelen - persoonlijke contacten, en dus reizen, blijven een cruciaal gegeven bij outsourcing. Niet voor niets profileert een nearshorebestemming als Malta zich met de slogan: Malta, Sun, Sea and Software. Ten slotte is de levensstandaard een belangrijk gegeven voor buitenlandse bedrijven die naast uitbesteding in een land ook een potentiële afzetmarkt zoeken.

Turkije - opkomende nearshorelocatie met groot potentieel

Hoewel Turkije maar weinig voorkomt in de offshoringliteratuur, profileert het zich in toenemende mate als een aantrekkelijk land voor nearshoringactiviteiten. Zo is het land al sinds de jaren negentig een aantrekkelijke locatie voor de uitbesteding van BPO- en callcenteractiviteiten. Een belangrijke reden hiervoor is de aanwezigheid van veel Nederlandstalige Turkse remigranten.

De laatste jaren positioneert Turkije zich echter steeds meer als een allround aanbieder van IT-diensten. Zowel op het gebied van application management en infrastructure management als op dat van end user management.

Nearshoring naar Turkije is om verschillende redenen een aantrekkelijke optie voor Nederlandse bedrijven.

Human Capital

Turkije is een land met om en nabij de 77 miljoen inwoners. Hiervan is ongeveer 65% jonger dan 34 jaar. Met een gemiddelde leeftijd van 29 jaar heeft het een zeer jonge bevolking en het verbaast dan ook niet dat jaarlijks bijna 1 miljoen nieuwe studenten zich bij een universiteit aanmelden en dat jaarlijks 400.000 afgestudeerden de Turkse arbeidsmarkt betreden. Turkije biedt het bedrijfsleven dan ook een zeer ruim aanbod aan hoog opgeleide werknemers.

Een duidelijke trend is dat een toenemend aantal afgestudeerden en studenten de Engelse taal goed beheersen en dat technische opleidingen en informatica steeds populairder worden.

Dat het kennisniveau van Turkse afgestudeerden zo hoog is, komt niet alleen door de uitstekende kwaliteit van de Turkse universiteiten en onderwijsinstellingen, maar heeft ook alles te maken met de internationale oriëntatie van de Turkse diaspora. Zo is het voor Turkse studenten `well done` om een master in de VS, Canada, Australië of West-Europa te halen en verblijven veel Turkse jongeren na hun studie nog een aantal jaren in het buitenland voordat ze terugkeren naar Turkije. En dat betekent dat Turkse IT'ers veel kennis vanuit de internationale IT-markt mee naar huis nemen.

Hoge kwaliteit van medewerkers

De kwaliteit van Turkse werknemers is hoog. En dat heeft niet alleen te maken met het opleidingsniveau van de Turkse universiteiten en andere onderwijsinstellingen, maar heeft ook een sterke culturele component. In overeenstemming met de Turkse mentaliteit en arbeidsmoraal zijn Turkse studenten en afgestudeerden ambitieus, gemotiveerd en sterk carrièregericht. Bovendien hebben ze loyaliteit aan hun werkgever hoog in het vaandel staan. En niet in het minst: de Turkse overheid investeert heel veel geld en energie in de kwaliteit van het technologisch onderwijs.

Ervaring in eigen markt als toegevoegde waarde

Het hoge opleidingsniveau in combinatie met de economische ontwikkelingen van de afgelopen decennia heeft ertoe geleid dat Turkije beschikt over een uitgebreide `body of knowledge` waar het IT-toepassingen betreft. Turkije beschikt immers sinds jaar en dag over een omvangrijke interne markt en heeft een groot achterland met veel IT-gerelateerde industrie zoals de automotieve, de bancaire sector, de textielindustrie en de agrarische sector.

En dat betekent dat Turkse dienstverleners naast academische kennis ook vanuit hun praktische knowhow uit de eigen markt opdrachtgevers kunnen adviseren. Daarmee onderscheidt het zich duidelijk van verschillende andere nearshorelanden zoals Oekraïne en Servië. Weliswaar zijn deze landen goed toegerust op IT-nearshoring, de invalshoek is hier overwegend `academisch` en kan niet bogen op de in-depth ervaring die voortvloeit uit een brede praktische kennis en toepassing van IT in het eigen industriële achterland. Dit komt doordat deze landen gewoonweg over te weinig industrie beschikken waar IT een sleutelrol in speelt. Niet in de laatste plaats doordat de Oekraïne en Servië 15 jaar geleden nog strak geleide planeconomieën waren.

Kostenvoordeel

De Turkse economie convergeert steeds meer met die van de EU. Toch liggen de levensstandaard en de loonkosten in Turkije nog relatief laag gemeten naar West-Europese maatstaven. Doordat Turkije een relatief `jonge` nearshorelocatie is waar

de markt nog niet overspoeld is, heeft het geen last van de prijsopdrijvende effecten van nearshoring zoals die in Polen, Tsjechië en, in toenemende mate, in Roemenië gevoeld worden. En dat stelt Turkse dienstverleners in staat om tarieven te hanteren die moeiteloos kunnen concurreren met andere nearshoringlocaties in Midden- en Oost-Europa.

Stabiliteit

Turkije is een stabiel land. Niet alleen is het sinds 1952 lid van de NAVO en sinds 1961 van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO), Turkije is officieel kandidaat voor toetreding tot de EU. De Turkse economie integreert dan ook in toenemende mate met die van West-Europa. Het is inmiddels de zesde economie binnen Europa en staat op de dertiende plaats als meest aantrekkelijk land voor buitenlandse investeerders.

Het `Malta`-effect

En last but zeker not least: Turkije in het algemeen en Istanbul in het bijzonder zijn plekken waar het aangenaam verblijven is. Het eerder genoemde `Malta-effect` van *Sun, Sea and Software* speelt ook in Turkije. Istanbul is niet alleen een universiteitstad met een grote talentpool, het is een metropool met een bijzonder karakter en een rijke historie die zich uit in vele culturele bezienswaardigheden. De enige stad ter wereld die op twee continenten ligt biedt naast goede zakelijke vooruitzichten ook de nodige verstrooiing met een bruisend uitgaansleven, goede restaurants en hotels, musea en een mooie omgeving.

Nearshoring in Turkije: The Triodor Way!

Triodor is een software-ontwikkelingsbedrijf met vestigingen in Amsterdam en in Istanbul. Triodor is opgericht door nieuwe Nederlandse ondernemers met een Turkse achtergrond, waardoor de Turkse taal, cultuur en gebruiken geen geheimen voor hen kent.

Alle voordelen

In feite combineert Triodor alle voordelen van nearshoring en uitbesteding in eigen land. Het Turkse prijsniveau is zeer interessant, vergeleken met de Nederlandse prijzen.

In Istanbul zijn verschillende zeer goede universiteiten, die jaarlijks een groot aantal hoog opgeleide IT'ers op de arbeidsmarkt zetten.

De Turkse en vooral Istanbulse economie is 'booming'. Waardoor de IT'ers werken in een zeer dynamische wereld, waar de technologische innovatie iets van iedere dag is en niet een academisch vraagstuk.

Het management van Triodor is Nederlands. Zo is het taalverschil, voorzover het al aanwezig is, omdat iedereen Engels spreekt, tot het minimum beperkt.

De ontwikkelaars van Triodor komen regelmatig over naar Nederland, zodat overleg met opdrachtgevers zeer frequent kan plaatsvinden.

En - last but zeker not least - Istanbul is een prettig en goed bereikbare wereldstad. Met goede reis-, verblijf- en culturele voorzieningen. Kom daar maar eens om in Cluj.

100 ervaren IT'ers

Triodor werkt in Istanbul met ruim 100 hoogopgeleide en ervaren IT-ontwikkelaars, die uitstekend uit de voeten kunnen met webapplicaties in .Net, Java, embedded software en software voor mobiele platforms.

Ervaren projectleiders leiden het werk in goede banen.

Meestal wordt gewerkt met zogenaamde dedicated teams. Ontwikkelaars die voor vaste opdrachtgevers werken en via zeer korte lijnen met hen verbonden zijn. Daarbij wordt optimaal gebruik gemaakt van moderne communicatietechnieken als video conferencing, desktop sharing e.d.

Concurrerende tarieven

De tarieven die Triodor hanteert zijn zeer concurrerend. Dus er is zeker kostenvoordeel te halen. In de inleiding bleek echter al dat kostenbesparing nooit het enige motief voor nearshoring mag zijn. Continuïteit in de dienstverlening en toegang tot hoogwaardige technologische kennis zijn even onontbeerlijk en in Triodors dienstverlening opgenomen.

Indien nearshoring op de Triodor-wijze voor u een serieuze overweging is, nemen wij graag contact met u op. Klik op het contactformulier en wij nemen via e-mail of telefoon (al naar gelang wat u wenst) contact met u op. Wellicht bent u geïnteresseerd in deelname aan een van de business seminars, die wij regelmatig houden in Istanbul. Of u kunt de Software Development via Nearshoring Quick Scan doen. Dat weet u binnen enkele minuten of nearshoring voor u een interessante optie is.



Excellence in Software Development

Hoofdkantoor: Burg. Stramanweg 108N
1101 AA Amsterdam
T +31 (0)20 - 4511450
www.triodor.nl

Turkey Office Baglarbasi Mah. Kumru Sokak
Cizgi Plaza No: 10/2
34844 Maltepe - Istanbul

Bronvermelding

- Offshore Readiness Survey, Yellowtail
- 2010 Strategic Visions on the Sourcing Market, EquaTerra
- Outsourcing Performance 2010, Giarte
- “Oost-Europa, een lonkend alternatief”, Computable
- “Ontwikkelingen in offshorebestemmingen” Outsource Magazine Jaarboek 2009
- “Drang naar het Oosten: Roemenie”, FEM
- “Nearshoring: het benutten van kansen dichtbij huis”, Outsource Magazine
- <http://nearshoreoutsourcing.blogspot.com/>
- “Nearshoring: meer zekerheid bij software outsourcing”, ZBC Consultants