



INDIËRS BIEDEN IT-TRAINING AAN DIE DE HELFT GOEDKOPER IS DAN HIER

Op studiereis naar India

Waarom Indiërs naar Europa halen? Stuur uw IT'ers naar India. Avontuurlijk, maar efficiënt. Koenig Solutions toont hoe het kan. **BRUNO LEIJNSE IN DELHI**

De IT-manager van Spaas Kaarsen, Herman Gerits, is vorige zomer naar Dehradun getrokken om er IT-kennis op te doen. En waarom ook niet. India lokt na software, callcenters, business process outsourcing, nu ook IT-professionals op zoek naar training. Trainingstoerisme na medisch toerisme. Rohit Aggarwal (41) van Koenig Solutions verweidt er zijn bedrijf op. Koenig gebruikt de lage Indiase arbeidskosten en de overvloed aan expertise om zijn Europese concurrenten de baard af te doen.

MCTS, MCPD, CCNP, OCP, CCSA. Werkgevers weten waarvoor de afkortingen staan. Het zijn standaardkwalificaties die door Microsoft, Cisco, Oracle of Check Point worden uitgereikt. Er zitten gecertificeerde cursuspakketten en standaardexamens achter. Op die normering is een wereldwijde trainingsindustrie gebouwd.

Aggarwal ontvangt ongeveer 200 cur-

sisten per maand op zijn vier locaties in India. Hij claimt dat hij een derde tot de helft goedkoper is dan zijn Europese concurrenten, ook na de kosten van verplaatsing en logement. "De loonkosten van de leraren zijn slechts een kwart van ons budget. Marketing is onze tweede kostenpost, met 15 procent. Om de studenten naar hier te krijgen, moeten we overal in de wereld adverteren." Koenig verwacht naar eigen zeggen in het boekjaar 2010-2011 meer dan 5 miljoen euro omzet, een groei met de helft.

7200

EURO

is het jaarloon van een pas afgestudeerde ingenieur in India.

Besparing met de helft

"Reis en logies inbegrepen zal ik 15.000 dollar hebben uitgegeven", zegt Michael Harris, een Amerikaanse specialist in Sharepoint. Hij volgt een breed gamma cursussen. De 15.000 dollar komen uit zijn eigen zak. "Na deze cursussen verdien ik die in een jaar terug", voorspelt hij.

Volgens Koenig betaalt de helft van zijn studenten de cursus zelf, de andere helft komt via werkgevers. Consultant Gaetano Macaluso, opgegroeid in Wallonië, gaf 8000 euro uit voor een reeks Oracle-cursussen in Dehradun, reiskosten inbegrepen. "Alleen de cursussen al zouden in de VS of Europa ongeveer 18.000 euro hebben gekost."

Aggarwal is een bekende naam in India, uit een hogere kaste van handelaars en zakenlui. Rohits jongere broer runt een business process outsourcingbedrijf. Zijn oudere broer leidt het familiebedrijf Essen-Deinki, een fabrikant van goedkope elektrische schakelaars. Het succes



van Essen-Deinki zette Rohit aan om ook voor een Duitse bedrijfsnaam te kiezen.

De computerwetenschapper begon in 1993 met Koenig als een opleidingsbedrijf voor Indiërs. Een cursist-rugzaktoerist deed hem tijdens de dotcomcrash naar het buitenland kijken. Bij Spaas noemt Gerits India, in vergelijking met China, een "vuilnisbelt, erg chaotisch, met beesten op straat, getoeter en stank". Het is herkenbaar voor de bezoekers van de Koenig Inn in Delhi, een van de nette Koenig-accommodaties die in de volkswijken ligt. Als we er om halfdrie 's ochtends arriveren, zijn arbeiders met de hand bakstenen aan het lossen voor de deur. Overdag rennen er eekhoorns over de werf.

"Mensen denken twee tot drie keer na voor ze naar een ontwikkelingsland als India reizen", zegt Rohit. Vanuit die zelfkennis levert Koenig een totaalpakket. Pick-up in de luchthaven, accommodatie, catering, shuttle naar de cursussen en terug naar de luchthaven. Alles in de prijs inbegrepen, bevestigen ook de cursisten.

India heeft geen gereguleerde tweeen driersterrenhotelaccommodatie. Daarom runt Koenig zijn eigen budgetaccommodatie, compleet met Dettol-zeepjes op de wasbak. Vier- of vijfsterrenhotels zijn een optie. Na de start in Delhi heeft Koenig ook centra opgericht in de badplaats Goa aan de westkust, het bosrijke Shimla in de Himalaya en de prettige gelegen universiteitsstad Dehradun.

India heeft een kostenvoordeel, maar zit ver van de markt. Daarom wil Koenig ook naar Dubai.

Toerisme mag dan al een verkoopargument zijn, het is niet de praktijk. Het Indiase klimaat, de terrorismedreiging en het ziekerisico trotseer je niet voor de lol. De cursussen zijn intensief. "Alle vrije tijd ging eraan", mailt Gerits. "Lange dagen, korte nachten. Echt niet om te lachen", laat Macaluso weten. Koenig werkt met maximum vijf studenten per leraar en in sommige gevallen, zoals bij Gerits, zelfs één op één.

Concurrentie om personeel

Aggarwal bespeelt graag de mythe dat India een grenzeloze pool aan informatici heeft. De realiteit is anders. Zijn 150 leraren verdienen geen toplonen. "In 2003 verloren we nieuwe leraren na zes maanden. Na hun opleiding werden ze gewoon weggekocht", erkent de CEO, die om zes uur 's ochtends zijn dag met yoga begint. Net als concurrerende trai- ➤

BOOMING BUSINESS IN INDIA

TrainingIndustry.com telt al vier Indiërs in zijn wereldwijde top-20 van IT-trainingbedrijven: NIIT, Infosys, Aptech en Tata Interactive. Vergeleken bij die toppers is Koenig Solutions een kleine garnaal. NIIT, de grootste IT-trainer in India, haalde in 2009-'10 een omzet van 191 miljoen euro, na het slechtste boekjaar voor de sector sinds de dotcomcrash van 2001. Net als Aptech en andere breidt NIIT uit in sommige van de BRIC-landen, Zuidoost-Azië en Afrika. Specifieke e-learningbedrijven groeien sneller. De Indiase beleggingsanalist ValueNotes voorspelt nog minstens twee jaar van 15 procent groei voor de 150 Indiase bedrijven in e-leren. De analist ziet vooral kansen voor de Indiërs Tata Interactive en LearningMate.





➤ ningsbedrijven heeft Aggarwal nu contracten ingevoerd om stagiairs te binden. "Beginners tekenen nu voor twee jaar. Kortere termijnen voor wie meer ervaring heeft. Dat werkt."

In de vestigingen in Delhi, waarvan de meeste onderverdeeld zijn in leslokaaltjes zonder ramen, hangen prikklokken. Koenig compenseert de lagere lonen met vaste werkuren (van 8.30 tot 17 uur, net buiten de spits) en geen gedwongen weekendwerk. 40 procent van het personeel is vrouw.

The Economic Times, een filiaal van The Times Group waarmee Koenig een gebouw deelt, verkoos Koenig vorig jaar tot beste Indiase werkgever in de opleidingsbranche. Koenig kreeg in 2009 ook een erkenning van Microsoft voor zijn burgerzin, omdat het voor honderden getalenteerde kinderen uit de volkswijken naschoolse klassen organiseert.

Loonstijgingen tot 15 procent

Hr-consultant Aon Hewitt verwacht dat de Indiase loonstijgingen tussen 12 en 15 procent in de komende vijf jaar nog aanhouden. Tegelijk wijst hij erop dat een beginnende afgestudeerde ingenieur nog altijd maar 7200 euro per jaar verdient. Volgens Aggarwal laat dat ruimte om de westerse trainingsbedrijven ook in de toekomst te verslaan. Hij voorspelt dat de lokale westerse concurrenten minder en minder in staat zijn om zeer gespecialiseerde cursussen te geven door een gebrek aan schaalgroottes en competenties. In de toekomst wil

WEINIG SPECIALISTEN IN BELGIË

De Belgische profitsector in IT-trainingen is versnipperd. De beroepsfederatie Federgon heeft geen cijfers. Microsoft leidt jaarlijks 6000 IT-professionals en -ontwikkelaars op. De gemiddelde cursusduur is vier dagen.

Een van de grotere Belgische spelers, Synaps, won in 2008 een belangrijk meerjarencontract met de Europese instellingen.

Ongeveer even groot was Givi, 22 werknemers en net als Synaps 1,1 miljoen brutomarge in 2009. Global Knowledge Belgium uit Mechelen, een filiaal van een van de top 20 wereldwijd, had in 2009 met acht werknemers een omzet van 2,54 miljoen euro en een brutomarge van 0,8 miljoen. Ook integratoren als RealDolmen, Xylos en andere organiseren train-

ningen. Private trainingsbedrijven ondervinden forse concurrentie van de vzw's van Het Vlaams Agentschap voor Ondernemersvorming, Syntra Vlaanderen of van Cevora, het vormingscentrum van paritair comité 218. In 2009 ging een van de grootste private spelers, Key Job, na 25 jaar in vereffening. Zijn overnemer DWeb ging vorig jaar failliet.

“Om de studenten naar hier te krijgen, moeten we overal in de wereld adverteren”

Rohit Aggarwal, Koenig Solutions

Aggarwal wel zijn offshoringstrategie bijsturen. India heeft een kostenvoordeel, maar zit ver van de markt. Daarom wil hij een vestiging in Dubai, dicht bij Europa, met uitstekende vliegverbindingen en met visa die niet op voorhand moeten worden aangevraagd, in tegenstelling tot de Indiase.

Hij denkt over opleidingen in Europa

in het Frans en Duits, als start van een wereldwijd opleidingsconcern, *Indian Powered*. Een beursintroductie moet die expansie financieren. "Als ons model perfect is, in 2014." Eigenlijk bedoelt hij 2013, maar dat is een ongeluksgetal. "Er is een gigantisch potentieel. Met de juiste marketing kunnen we naar 1000 studenten per maand." ©