

# Πως θα επιτύχουμε στην Αφρικανική Αγορά Πληροφορικής



**Ανδreas Διαμαντέας**  
**Banking and Finance, Director**

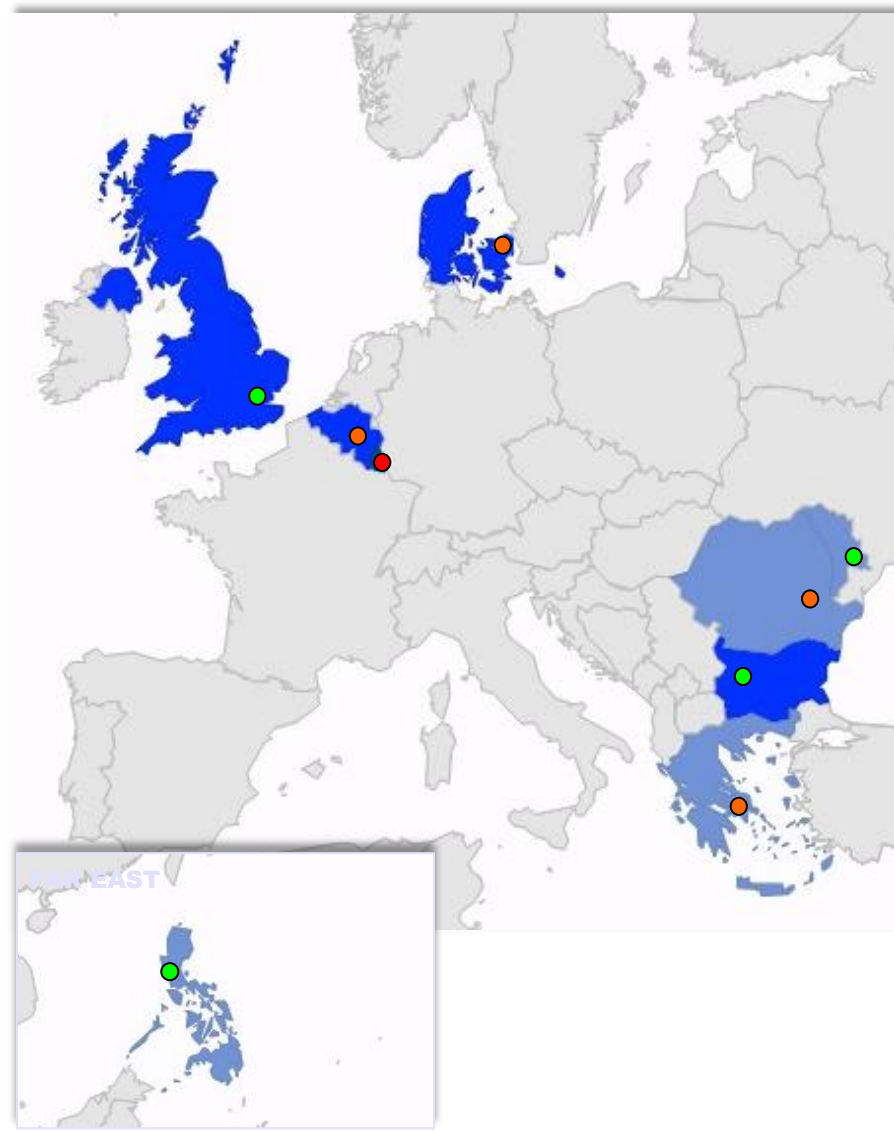
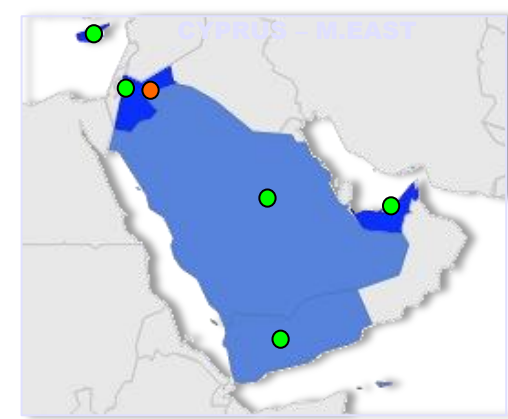
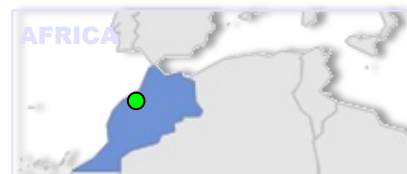
**10/11/2014**

## 01. ABOUT INTRASOFT INTERNATIONAL



- A leading European **IT Solutions & Services** company.
- Established in **1996** in **Luxembourg**, now located in **17 countries**.
- Having an outstanding record of providing IT solutions to **Governments**, **Public Organizations** and private **Enterprises** that covers more than **70 countries** around the globe.
- A key player in **E.U. Institutions and Agencies** for more than 15 years.

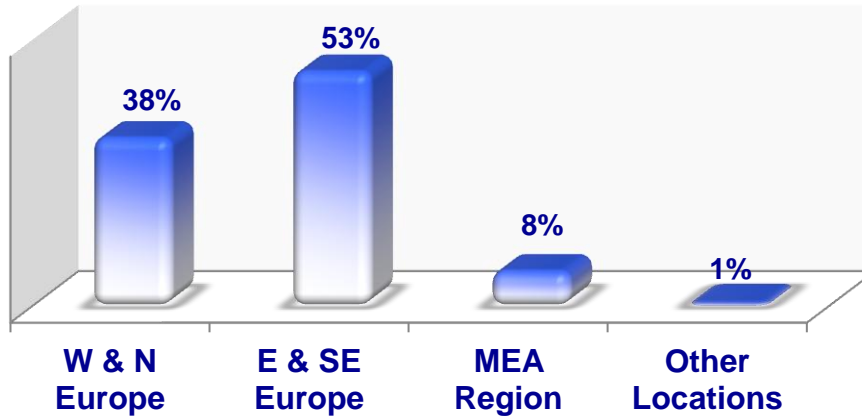
## 01. ABOUT INTRASOFT INTERNATIONAL



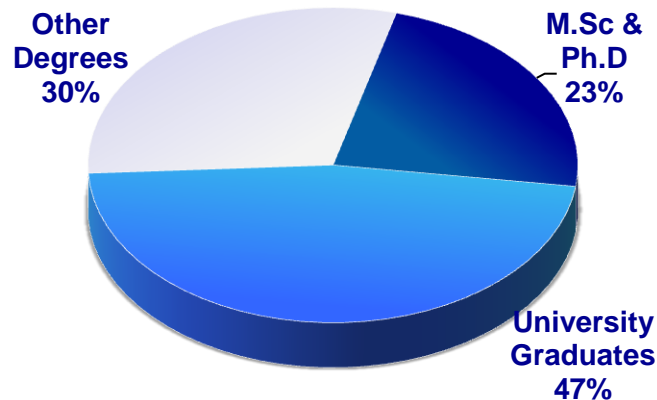
- **Headquarters:**
  - ✓ Luxembourg (LU)
  
- **Competence Centers & Dev. Centers:**
  - ✓ Athens (GR)
  - ✓ Amman (JO) \*
  - ✓ Bucharest (RO)
  - ✓ Brussels (BE)
  - ✓ Copenhagen (DK)
  
- **Offices:**
  - ✓ Boston (US)
  - ✓ Chisinau (MD)
  - ✓ London (UK)
  - ✓ Sofia (BG)
  - ✓ Manila (PH)\*\*
  - ✓ Rabat (MAR)
  - ✓ Nicosia (CY)
  - ✓ Ramallah (Pa)\*\*
  - ✓ Ras al-Khaimah (UAE)
  - ✓ Riyadh (SA)\*\*
  - ✓ Sana'a (YE)\*\*

\* under UAE  
 \*\* under JO

## 01. ABOUT INTRASOFT INTERNATIONAL

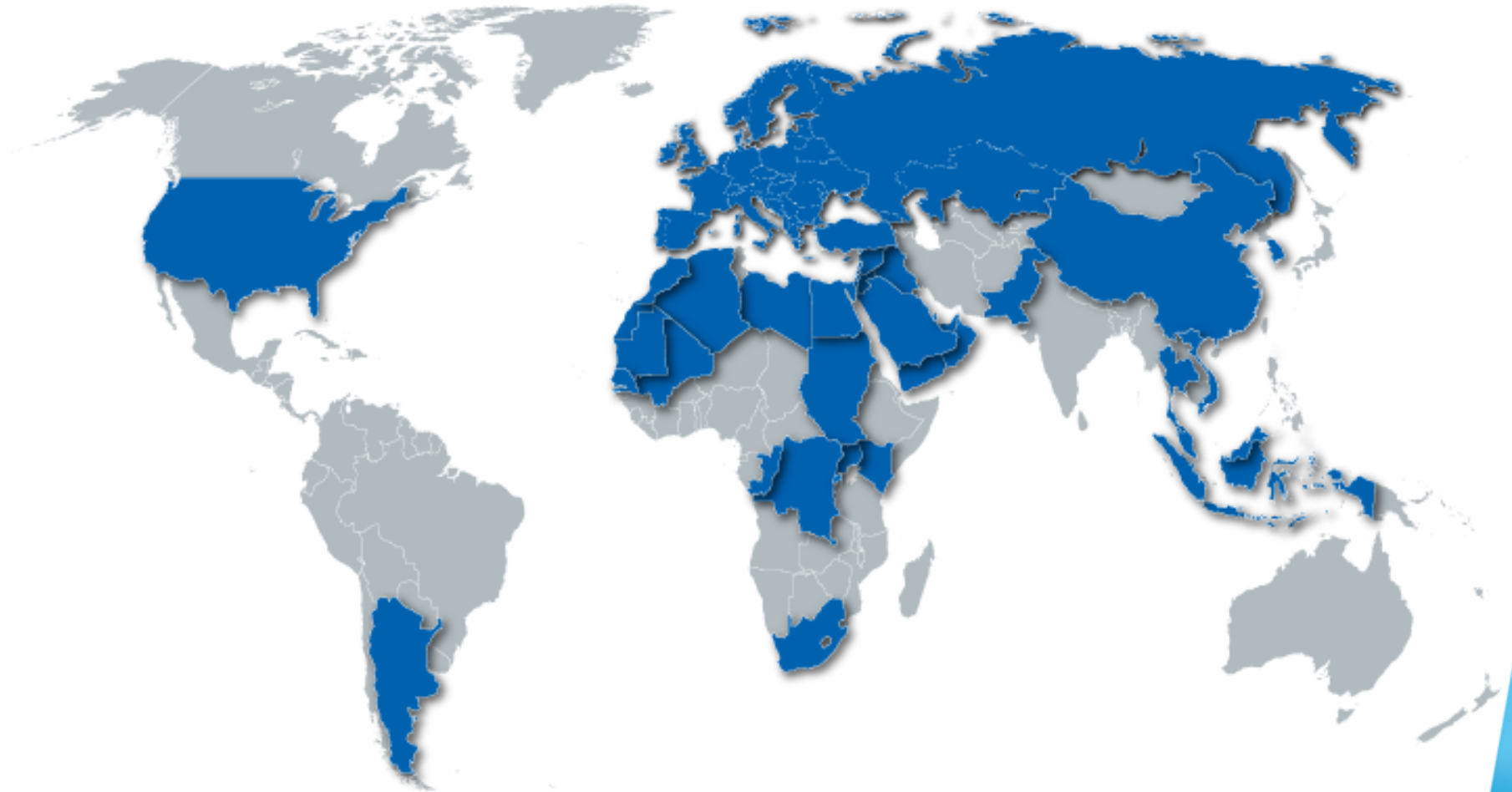


- Over 1.500 professionals
- 20 nationalities
- Highly-skilled
- Results-driven
- Diverse cultures with a shared international mentality



*“Brain-ware is our most valuable asset”*

## 01. ABOUT INTRASOFT INTERNATIONAL



! Delivering excellence in more than 70 countries around the world



- Μεταφορά εμπειριών από την δραστηριοποίησή μας στην αγορά της Ανατολικής Αφρικής προκειμένου να βοηθήσουμε τις προσπάθειες και άλλων εταιριών που ξεκινούν αντίστοιχες προσπάθειες στην ίδια περιοχή



- Τεράστια αγορά σαν έκταση ~ 30 εκ km<sup>2</sup>, 55 χώρες
- Μεγάλη αγορά σαν πληθυσμός ~ 1b
- Υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης
- Πολύ χαμηλή δραστηριοποίηση από Ελληνικές Εταιρίες
- Ταχεία αύξηση της μεσαίας τάξης σε όλες τις χώρες
- Μεγάλες επενδύσεις (πχ. SAP ~ 500m \$ σε 7 ετές πλάνο ανάπτυξης)



- Ξεκινήσαμε την προσπάθεια πριν από περίπου 5 χρόνια αρκετά δυναμικά με την έννοια της επένδυσης, στοχεύοντας την Αφρική, με συνεργάτες με international caliber (όχι Έλληνες) και με στόχο το χαμηλό επίπεδο της αγοράς.





- Τεράστια περιοχή
- Το international caliber δεν είναι αρκετό / Απαιτείται συμμετοχή τοπικών με international culture
- International με local culture θα ήταν μια σωστή επιλογή
- Κάναμε λάθος στην επιλογή αγοράς (Προσπαθήσαμε να κινηθούμε στο χαμηλό επίπεδο της δικής μας αγοράς ενώ τα κεφάλαια ήταν αλλού)



- Επιλέξαμε την επιθυμητή για εμάς αγορά και συγκεκριμένα την Ανατολική Αφρική. Πιο συγκεκριμένα η Κένυα, Ουγκάντα, Ρουάντα ήταν η αρχική μας επιλογή, (focus) και στη συνέχεια στις χώρες αυτές ήρθαν να προστεθούν οι Ζάμπια, Τανζανία. Επόμενοι σταθμοί, πιστεύουμε ότι θα είναι η Αιθιοπία και ο Μαυρίκιος
- Επιλέξαμε σωστούς τοπικούς συνεργάτες
- Απευθυνθήκαμε στο σωστό επίπεδο αγοράς



- Τυχοδιωκτική προσέγγιση vs Μεθοδική Προσέγγιση
- Δημιουργία σωστής φήμης
- Η αγορά μας παρατηρεί
- Η επιτυχία συνεπάγεται επανάληψη
- Η αποτυχία συνεπάγεται απόρριψη
- Το Lobbying είναι (λογικά) εξαιρετικά δυνατό



- Πρωινό στην ομάδα έργου
- Προσευχή πριν τις παρουσιάσεις, διαπραγματεύσεις και συναντήσεις της Επιτροπής Διοίκησης Έργου στην Ουγκάντα ξεκινούν με προσευχή
- Κάπνισμα στην Κενυα
- Ελληνικός τόνος ομιλίας, διαπραγμάτευσης, συμπεριφοράς
- Η λέξη trust / εμπιστοσύνη
- Οι λαοί της Αφρικής έχουν δυνοπαθήσει για πάρα πολλά χρόνια από την αποικιοκρατία με αποτέλεσμα να είναι πολύ ευαίσθητοι σε συμπεριφορές



- «Ελιές Καλαμάτας»
- Αγορά ρούχων
- Τοπικός και Διεθνής ανταγωνισμός
- Διαγωνιστική διαδικασία
- Εκπαίδευση στελεχών πρώτου επιπέδου
- Προυπολογισμοί έργων
- Cash flow Έργων
- Διακυμάνσεις αμοιβών
- Πληθυσμός Ελλήνων μονίμων κατοίκων
- Συνεργασία με Πρεσβείες, Προξενία, κλπ



- Χρονοβόρα / πολυδάπανα ταξίδια
- Θέματα ασφαλείας σε κάποιες χώρες / περιοχές
- Μολυσματικές ασθένειες
- Συναλλαγματικός κίνδυνος – Βασικό νόμισμα διεθνών συναλλαγών είναι το \$
- Υπογραφή Συμβάσεων με Ελλάδα
- Double taxation
- Withholding tax
- VAT συναλλαγών για προϊόντα και υπηρεσίες



- Επιλογή περιοχής διείσδυσης (ας έχουμε στο μυαλό μας τα μεγέθη)
- Απόφαση για τρόπο διείσδυσης
- Μελέτη περιβάλλοντος Αγοράς
- Συμβουλή από έμπειρους φορείς
- Τοπική παρουσία / Συμμετοχή τοπικών επιβάλλεται
- Συμμετοχή τοπικών επιβάλλεται
- Μελέτη θεσμικού περιβάλλοντος / φορολογικού πλαισίου
- Συνέπεια στην προσέγγιση – Δεν έχουμε πολλές ευκαιρίες
- Σεβασμός στην κουλτούρα
- Ποιοτική προσέγγιση λόγω διεθνούς και μεγάλου ανταγωνισμού



Ευχαριστώ για την προσοχή σας



[Andreas.diamanteas@intrasoft-intl.com](mailto:Andreas.diamanteas@intrasoft-intl.com)

Creating Value Together