

Tenker bare på penger

Kari Vartdal Riise

Publisert: 31.10.2007 - 10:58 Oppdatert: 31.10.2007 - 16:18

De fleste som setter ut oppgaver til lavkostland tenker bare på hvor mye de kan spare. Det er helt feil.

Noen av FameFotografenes indiske ansatte.



Flere norske bedrifter kommer trolig til å sette ut deler av virksomheten til lavkostland i årene fremover, men mange er svært usikre på hvordan de bør gjøre det. Offshoring kan hjelpe norske bedrifter til å utnytte sine fortrinn, men de fleste tenker bare på pengene.

Det finnes i grove trekk tre strategier - kjøp av tjenester eller konsulenthjelp i et lavkostland, partneravtaler, eller oppkjøp.

Tenker bare på pris

Like viktig er det å ha klart for seg hvorfor man skal benytte seg av globale tjenesteleveranser. Flere henvender seg til IKT Norge for å få råd, og forespørslene er svært like. Per Morten Hoff, generalsekretær i IKT Norge, mener at norske bedrifter i stor grad har feil fokus når de vurderer offshoring.

- De fleste lurar på hva timeprisen er. De spør ikke hva de faktisk kan få gjort, og de er ikke klar over den høye kvaliteten i it-leveranser fra for eksempel India. Mange er svært lite bevisste på hva slags problem eller oppgave de skal ha løst, sier han.

Må vite hva de vil

Hoff mener norske bedrifter kan dra fordeler av offshoring.

- En del "basisprodukter", for eksempel programmering, kan gjøres et annet sted, så frigir vi ressurser til produktutvikling og kundekontakt i Norge, sier Per Morten Hoff i IKT Norge.

Analysesjef for IDC i Norden, Nils Molin, mener at bedriftene må ha klart for seg hva de ønsker å sette bort og hvorfor.

- Et selskap kan skape merverdi gjennom å klargjøre hva de skal offshore, sier Molin.

Den norske fotostudiokjeden Famefotografene har benyttet ressurser i India til å utvide tilbudet til kundene. Resultatet er kraftig økning i antall kunder, og åtte millioner ekstra på bunnlinjen.

Lav pris er ikke nok

Value Leadership Group er et internasjonalt selskap som lever av å gi strategisk rådgivning til bedrifter. Rådene dreier seg om hvordan offshoringressurser kan hjelpe bedriftene å finne sine komparative fortrinn. Value Leadership Group har også norske klienter.

- Alle kan kutte kostnader gjennom offshoring, men hva er fordelene da? Hvert selskap må finne ut hvordan de kan skille seg ut fra resten, og bruke offshoringressurser til å spisse virksomheten mot det som gjør dem unike, sier Peter Schumacher, administrerende direktør og grunnlegger av Value Leadership Group.

Han besøkte nylig Norge for å holde et foredrag for analytikere og kunder i First Securities om offshoringtrendens påvirkning på markedet og på investeringer.

Han mener at det grovt sett er tre elementer selskaper må vurdere før de bestemmer seg for hva som skal være deres spisskompetanse:

- Er det viktigst å være ledende når det gjelder produktutvikling og innovasjon?
- Er det viktigst å tilby brukertilpassede løsninger?
- Er det viktigst å tilby høy verdi i forhold til kostnadene?

- Når man offshorer er det nødvendig å vite hvilke av disse tre man ønsker å tilby kunden, for man kan ikke være like sterke på alt. Cluet er å finne frem til hvordan man kan tilby nye opplevelser og ekstra verdi til kunden, sier Schumacher.

Han mener at én strategi er å dele opp verdikjeden, slik at man kan fokusere lokale ressurser på å gi kunden innovasjon og merverdi.

Vårt eneste fortrinn

Schumacher mener at vestlige selskapers største fortrinn i den økte konkurransen fra de indiske offshoringgigantene er nærhet til kundene og kunnskap om det markedet de opererer i.

Det er kunnskap som ikke er nedskrevet, men som er en funksjon av å være tilstede i et marked.

- Det er her delelinjen kommer, ikke innen tekniske evner, sier Schumacher.

Også Nils Molin i Gartner mener vestlige selskaper bør fokusere på det offshorekonkurrentene vanskelig kan slå dem på, tilstedeværelse.

- Vestlige selskaper må bruke det fortrinnet det er å være i nærheten av kunden. Vi må være spesialister på å forstå kunden. sier Molin.

Frigjør ressurser i Norge

Å sette bort deler av virksomheten kan frigi ressurser til akkurat dette. Det ønsker blant andre EDB Business Partner å utnytte.

EDB-sjef Endre Rangnes er bevisst på hva offshoring kan bidra med for EDB.

- Vi prøver å finne frem til hva som kan gjøres mer effektivt i utlandet, slik at det frigjøres ressurser i Norge. Vi vil for eksempel at de ansatte i Norge, som sitter tett på kundene, skal få mulighet til å bruke mer tid på kundekontakt og mindre tid på rutineoppgaver som like gjerne kan løses et annet sted, har Rangnes tidligere fortalt til Dagensit.no.

For EDB gjør økt oppdragsmengde i kombinasjon med mangel på personell det nødvendig å offshore.