

Redaktör: Anders Davidson, anders.davidson@di.se, 08-573 650 61

Indiska giganter inom it-konsulting etablerar sig nu i Sverige. Med folk på plats är det lättare att konkurrera om de stora outsourcingkontrakten.

”Förr skrattade kunderna när de indiska företagen ringde. Nu kommer den tuffaste konkurrensen därifrån”, säger en analytiker.

AV MIKAEL TÖRNWALL (TEXT) OCH JOEY ABRAITYTÉ (FOTO)

mikael.tornwall@di.se, 08-573 652 61

Indiska it-jättar går in i Sverige

”Tuffaste konkurrenterna inom outsourcing”

■ Granne med Telia Sonera på Frykdalsbacken 12 i Farsta i södra Stockholm sitter det indiska it-konsultföretaget Wipro. I lokalen arbetar ett tjugotal indiska utvecklare och en handfull svenskar. Inte mycket att oroa sig för om man heter Tieto Enator, Cap Gemini eller HiQ. Om det inte vore för att Wipro är ett globalt företag med 60 000 anställda, som sedan några år tillbaka gör allt för att bli en fullvärdig konkurrent till de amerikanska och europeiska it-jättarna.

Wipro har en 30-årig historia som it-företag i Indien, men har bara funnits i Sverige i sju år. Till att börja med var bolaget här inte mycket mer än vd Prashanth Bhaskaran och ett hotellrum.

Evangelisera

”I början handlade det om att evangelisera kring konceptet och vi hade svårt att alls få vara med i upphandlingarna. Nu är den stora frågan för kunderna inte varför man ska lägga utveckling i Indien utan hur man går till väga”, berättar han.

Fortfarande är kostnaden den kanske viktigaste drivkraften bakom så kallad offshoring, där företag lägger avancerade arbetsuppgifter såsom programmering och systemutveckling i låglöneländer.

”En person i Sverige kostar som två i Indien. Det är självfallet en viktig skillnad, men det handlar också om att hitta kompetent

personal i tillräckliga mängder”, säger Prashanth Bhaskaran.

Girish Ramachandran, Europachef för Tata Consultancy Services (TCS), som är Indiens största it-företag med 78 000 anställda och kontor i Stockholm, ser samma trend. Och enligt honom kan TCS göra allt det Accenture, IBM och Cap Gemini kan. Fast billigare.

En av världens bästa

”Ta en bank som ska anpassa sig till Basel II-reglerna. För något år sedan hade vi bara varit intressanta för att implementera it-systemen. I dag kan vi hjälpa dem att utkrystallisera sina behov av it-stöd”, säger han.

Och TCS har redan tagit flera viktiga kontrakt, varav en outsourcingaffär med det brittiska livförsäkringsbolaget Diligenta. Enligt avtalet, värt 6,5 miljarder kronor, ska TCS först konsolidera Diligentas it-system, sedan ta hand om alla de administrativa processer som systemen använts för.

Man skulle lätt kunna tro att TCS och Wipro skryter lite väl mycket om sin kompetens. Det brukar it-företag göra. Men deras bild bekräftar av flera ledande analysföretag.

”TCS hör i dag till världen tio bästa it-konsulter. I dag konkurrerar de direkt med IBM och Accenture om outsourcingkontrakten”, säger Ian Marriot, analytiker på amerikanska Gartner.

”Det signifikanta hotet mot de etablerade spelarna finns redan där. I Europa har de indiska företagen en tillväxttakt på 50 procent”, säger Ian Marriot.

Som jämförelse kan nämnas att Tieto Enator växte med 5 procent under tredje kvartalet.

Peter Schumacher, vd för Indienbaserade Value Leadership, håller med.

”För tre år sedan var de indiska företagen i stort sett ointressanta i de största outsourcing-affärerna. Kunderna skrattade när de ringde. Nu kommer den tuffaste konkurrensen därifrån”, säger han.

De tre största indiska it-konsulterna är Tata Consultancy Services (TCS), Wipro och Infosys, alla med en omsättning på två till tre gånger Tieto Enator och WM Data.

Gentemot de regionala företagen har Wipro, TCS och Infosys en uppenbar fördel förutom priset. De finns överallt. Av TCS:s 78 000 anställda arbetar 33 000 utanför Indien, och företaget har kontor i 34 länder. Därmed kan företaget också ta globala affärer, där kunderna kräver att leverantören ska kunna följa dem över hela världen.



Peter Schumacher, vd för Value Leadership

”Vi har kunder i Nord- och Sydamerika, i Australien och i USA. Det är inte många av de regionala konkurrenterna som kan säga det”, säger Girish Ramachandran.

Och med så många anställda utanför hemlandet handlar det inte bara om säljkontor, utan en omfattande leveranskapacitet. Indien är i princip inne på samma linje som sina europeiska konkurrenter.

”Mötet med kunden kan aldrig offshoras”, sade Tieto Enators chef för offshoring, Peteri Kekkonen, nyligen till DI.

Men det finns en viktig skillnad. För när Tieto Enator i dag har 10 procent av sina anställda i lägstakostnadsländer, och siktar på 40 procent, har de indiska företagen omkring 70 procent där.

”Jag skulle tro att vi vid varje givet tillfälle sysselsätter 1 500 konsulter för nordiska kunder, varav 300–350 finns lokalt”, säger Prashanth Bhaskaran på Wipro.

Center i Finland

Koncernens största nordiska center är i finländska Espo och Rovaniemi efter köpet av telekomkonsulten Saraware.

Ian Marriot på Gartner menar att de västerländska företagen måste sikta ännu högre för att få ned kostnaderna och därmed vara konkurrenskraftiga. Men att etablera sig som nykomling på den glödhet indiska arbetsmarknaden är inte lätt.



■ TAR FÖR SIG. Några av medarbetarna på indiska it-konsultföretaget Wipro samlade på kontoret i Farsta, från vänster: Ingemar Åkerblom, Balaji Mohan, Poornima Prabhu, Uma Vakati, Ryaz Soofi, Nagesh Sharma, Martin Nyman, Amalava Das, Saurabh Pahwa, Ajay Patteer, Kalika Eriksson, Savin Punchayil, Shiva Shankari, samt Prashanth Bhaskaran, vd.

”Nu är den stora frågan för kunderna inte varför man ska lägga utveckling i Indien utan hur man går till väga.”

PRASHANTH BHASKARAN, VD FÖR WIPRO

”Å ena sidan måste du i dag ha leveranskapacitet i Indien. Å andra sidan är det tufft att komma in utan ett lokalt rykte som arbetsgivare.”

En möjlighet för att snabbt växa är att göra som Cap Gemini, som nyligen köpte det amerikanska Kanbay International med omkring 5 000 anställda i Indien. Men även den möjligheten håller på att stängas. Och att köpa ett lokalt indiskt företag är inte att tänka på, med de värderingar som gäller i dag. Wipro värderas i dag till p/e 44, mot Tieto Enators 14.

Peter Schumacher menar att de europeiska företagen inte bara kan växa i Indien för att sänka kostnaderna. De som verkligen lyckats gör det genom att erbjuda bättre tjänster till ett lägre pris. Han rekommenderar företagen att snegla lite mindre på de lokala indiska företagen och lite mer på västerländska bolag som lyckats.

Mycket att lära

”Tata, Wipro med flera har ett fundamentalt annorlunda sätt att göra affärer, som inte är enkelt att imitera. Men det finns mycket att lära av General Electric och andra bolag som tidigt etablerade sig i Indien”, säger han.

Men om det är svårt eller omöjligt för europeiska företag att göra förvärv i Indien kan vi räkna med en mängd affärer i motsatt riktning. Både Wipro och TCS jagar aktivt ef-

ter bolag som kan komplettera kompetensen lokalt. Wipros köp av Saraware i Finland är bara ett i mängden. TCS köpte för ett par månader sedan det schweiziska företaget TKS-Teknosoft för över en halv miljard kronor.

Men ingen tror att det kommer några jätteaffärer, där ett indiskt företag sväljer Tieto Enator eller norska EDB bara för att snabbt växa i Norden.

Storleken inget problem

”Vi är inte ute efter köpande för köpandets egen skull. Om vi gör ett nytt förvärv är det för att stärka oss inom en specifik kompetens”, säger Prashanth Bhaskaran.

”Men storleken är inget problem. Det finns ingen regional konsult vi inte skulle kunna svälja.”

TCS med sin ägare Tata har ännu större finansiella muskler. Nyligen köpte gruppen stålbolaget Curus för motsvarande 50 miljarder kronor.

Men vad händer då när de indiska lönerna steg för steg närmar sig de i väst? Prashanth Bhaskaran är medveten om att problemet finns, även om han anser att det tar många år innan de är i kapp. En lösning är – offshoring.

”Vi måste hela tiden ta oss upp i värdekedjan. För att hålla nere kostnaderna flyttar vi en del jobb till länder som Kina. Ett annat land som kommer starkt är Vietnam.” □

Di FAKTA

Wipro

- Omsättning: 10 223 Mkr
- Vinst: 2 015 Mkr
- Antal anställda: 53 000
- Börsvärde: 120 mdr kronor

Tata Consulting Services

- Omsättning: 6 893 Mkr
- Vinst: 1 527 Mkr
- Antal anställda: 78 000
- Börsvärde: 134 mdr kronor

Infosys

- Omsättning: 24 399 Mkr
- Vinst: 7 445 Mkr
- Antal anställda: 66 000
- Börsvärde: 1 621 mdr kronor

Källor: TC, Wipro, Infosys, Value Leadership