

Slik lykkes man med «rightsourcing»

Publisert 12.12.2007 07:27

Av Ann Kristin Bentzen Ernes

Å bare tenke kostnadskutt kan bli en felle, mener outsourcingekspert Peter Schumacher.

Peter Schumacher var hovedgjesteforeleser under CapGeminis kundeseminar i går. Temaet, «*Rightshore – Enabling Innovation*», samlet en nærmest fullsatt sal på Shippingklubben av forretningsfolk som ville fange opp gode poenger om hvordan man kan lykkes med å sette ut oppdrag.

Schumacher er administrerende direktør og grunnlegger av **Value Leadership Group**, et internasjonalt konsultentselskap innen ledelse, og har blitt en ettertraktet foredragsholder verden over. Han gir råd om hvordan offshoringressurser kan hjelpe bedriftene å finne sine fortrinn. Value Leadership Group har holdt på siden 2005, og har i dag klienter fra alle typer virksomheter – også norske.

I september i år vakte Schumacher oppsikt da han hevdet at europeiske IT-selskaper langt på vei har tapt offshore-krigen. Undersøkelsen som underbygger dette synet, er tilgjengelig fra nettstedet til Value Leadership Group: [Has Europe Lost The Offshore War?](#) (pdf).

Den største feilen de fleste gjør når de vurderer å outsource, er å tenke ensidig på å kostnader, mener Schumacher.

Selvfølgelig mener også Schumacher at kostnadskutt er den største ideen med å sette ut oppdrag, men et presset arbeidsmarked, mer effektive arbeidsmetoder og å jobbe smartere som igjen gir en produktivitetsgevinst er vel så viktig.

Outsourcing er ikke bare kostnader, men også organisasjonsbygging, prosesser, arbeidskraft, kompetanse og kvalifikasjoner, ledelsesverktøy og organisasjonskultur.

– Bedrifter må finne ut hvor i verdikjeden de kan trekke ut gevinster og spisse virksomheten mot det som gjør dem unike, sier Schumacher til digi.no.

Det største flyselskapet i USA, Southwest Airlines, er et godt eksempel på en bedrift som har lykkes med å tenke annerledes, mener Schumacher. De har blitt et av verdens mest lønnsomme flyselskap på lavprispilletter, samtidig som de har blant de best betalte pilotene.

Flyselskapet tjener gode penger, og selv etter 11. september 2001 var det ingen som mistet jobben i det lønnsomme flyselskapet.

Schumacher mener også nye og aggressive konkurrenter vil poppe opp og gjøre sitt til at IT-industrien vil bli enda bedre på å gi gode IT-tjenester. Han snakker om «The Chindia Effect», der Kina nå vokser kraftig på IT-oppdrag. I 2006 tjente de to indiske IT-gigantene Infosys og TCS 1,7 milliarder dollar.

I 2008 vil det være fem store offshore-giganter som vil generere 5,1 milliarder dollar i overskudd. Det kan utgjøre så mye som en tredel av hele verdens fortjeneste på IT-tjenester, tror Schumacher.

Han har nettopp avsluttet en outsourcingsjobb til USAs fjerde største avishus, som har fått sine kostnader redusert med 85 prosent. Avishuset med papirutgave og dertil kostbar distribusjon til de mange husstander hadde slitt med lønnsomheten i seks år med kostnadskutt hvert år. Alt ble slått ned på fra lønn, reiserestriksjoner og konsolideringer. En uavhengig konsulent kom opp med 770 forslag til forbedringer for at avishuset i det hele tatt skulle kunne lykkes.

– Da vi kom inn på banen begynte vi å identifisere hvert område nøye, og fant ut at grafisk produksjon med over 1.000 ansatte og natteskift utgjorde en stor kostnad. Nå er den grafiske produksjonen outsourcet til India med 1100 ansatte. Og med 13 timers tidsforskjell kan produksjonen skje på dagen som sparer både nattetillegg og høye lønnskostnader. I tillegg har teknologien tilrettelagt for standardisering og gjenbruk av annonser på flere publikasjoner.

Copyright © 2007 Aller Internett.