



Outsourcing af programmel, grafiske og databaseudviklings opgaver til udlandet.

Nedenstående artikel omhandler den store udenlandske outsourcing af større IT opgaver til de nære østlande, hvor store besparelser kan opnåes. I artiklen gennemgås problemstillingerne, mulighederne samt kvaliteten af konkrete, såvel som teoretiske opgaver

Skrevet den **03. Feb 2009** af **areon** | kategorien **Job/opgaver** | ★★★★★

Generelt:

Vi ser en større og større outsourcing af IT og tidskrævende udviklings opgaver til vore østeuropæiske nabolande, som i stor grad har opnået bred kompetence indenfor avancerede udviklings teknologier. Denne udvikling har gjort tidskrævende projekter "dyre" for mellemstore virksomheder at få udviklet indenfor landet grænser og enkelte af disse søger derfor besparelser muligheder ved udenlandsk udvikling.

Vi ser en voksende tendens hvor en del af de mellemstore virksomheder vælger at benytte allerede etablerede / udviklede systemer tilbudt af Webhost og web-firmaer. Heri forstås modulbaserede standarder, som indeholder E-commerce, CRM og CMS løsninger på leasing eller leje basis. Da dette ikke er individuelle løsninger er, begrænser disse ofte virksomhedens individuelle behov og virksomhederne ender tit i problematiske situationer, hvor videreudvikling og tilpasning besværliggøres.

Herudover søger enkelte virksomheder udvikling af den skrædersyede løsning, som menes at skulle opfylde virksomhedens enkelte behov og krav, samt større mulighed for at videre udvikle løsningen på sigt.

Ved valg af en sådan løsning indhenter virksomheden oftest konkrete tilbud indenfor branchen, baseret på en allerede udarbejdet kravspecifikation. Disse er ofte større udviklings projekter som inkluderer E-commerce og CMS som standard og varierer med tilhørende Flash, CRM, EMS med flere funktioner. Disse nævnte funktioner, består som oftest af intensive arbejdsprocesser, hvor også de tilhørende moduler og videre udviklingen af disse kan være enormt ressource krævende.

Derfor står mange virksomheder med IT visioner og tilbud, som ikke stemmer overens med deres afsatte IT budget og beslutningsprocessen vedr. IT udvidelsen i virksomheden besværliggøres.

Store virksomheder, der har relativt store finansielle årlige råderum i IT budgetterne, har allerede set mulighederne i udenlandsk outsourcing, specielt mht. videreudvikling og nyudvikling af systemer og går derfor oftest gennem danske "repræsentanter" for at kvalitetssikre opgaven og de tilhørende services. Disse danske repræsentanter står for garantien af de bestilte services, og at disse overholder de kravspecificerede muligheder som var aftalt ved projektstart.

Problemstillinger:

Mulighederne ved udenlandsk Outsourcing er mange, men inkluderer også problemstillinger / usikkerheder for klienten.

At søge udenlandsk udvikling af allerede etablerede systemer eller nyudvikling, står stadig som en stor usikkerheds faktor for mange danske virksomheds ejere. Derfor bliver disse tit afslået pga. manglende indsigt og sikkerhed for, at man modtager det bestilte system, selvom prisen for udviklingen oftest repræsenterer en 40-70 % besparelse, sammenlignet med de danske tilbud. Grunde til usikkerheder findes ofte i:

-kommunikations brist, eller manglende kommunikations muligheder på klientens nationale sprog. (på trods af det høje engelske niveau i Danmark, tror virksomheder ikke altid at en løsning kommunikeret gennem engelsksproget konsultation eller materiale er troværdig, da eventuelle sprogmæssige misforståelser kan opstå mellem klient og udvikler.

Besvarelse:

At kunne tilbyde konsultation på klientens eget sprog mener jeg, er det vigtigste for udenlandske udviklings virksomheder. Derfor ser vi også større og større udbredelse af "repræsentant" virksomheder som fungerer som "Projekt konsulenter" og står som garantigivere overfor evt. danske klienter. Dette giver nationalfølelse og giver større sikkerhed mht. de videre opstillede problemstillinger. Enkelte udenlandske udviklings virksomheder forsøger sig dog alligevel med engelske / tyske samarbejder, med både succes og mindre succes.

- Lovgivningsmæssige aspekter

mht. at udviklingen sker i udlandet, kan forvirring opstå pga. de differentierede gældende retsmæssige love i det pågældende udviklingsland. Heri skal forstås misvedligeholdelse af kontrakter, afbrudt samarbejde og eventuelle retssager som kunne opstå. Selvom disse eksempler er meget sjældne og at løsninger oftest bliver udarbejdet ved opståede problemstillinger, er dette spørgsmål stadig aktuelt i beslutnings processen.

Besvarelse:

Ved benyttelse af en Danske udviklere vil en udarbejdelse af en kontrakt være standart. Denne standard benyttes også hos de mange forskellige udenlandske udviklings virksomheder, der enten ønsker forudbetaling eller en kontrakt som deres garanti for at den udenlandske klient betaler for det stykke arbejde denne har fået udført. Omkring det retsmæssige skal kontrakten ved store opgaver altid kigges igennem af en kompetent advokat. Erfaringsmæssigt er at dette ej heller noget problem for danske virksomheder som indgår større projekter.

- Kvalitet og IT niveau

Det manglende indblik i et "fjernt" lands IT niveau og en kendskab som begrænser sig til de grå bolig blokke der optræder i "TV avisen" skaber stor usikkerhed om disse lande / den tilbudsgivende virksomhed kan magte og håndtere klients ønskede opgave.

Besvarelse:

Da sproget, der bliver udviklet i, er det samme verden over og at de programmelle "ordbøger" består af de samme koder, er en Dansk udvikling oftest identisk med en udenlandsk håndteret udgave. Uddannelses materiale og benyttede programmer til programmører, grafiske udviklere og andre IT færdigheder er analog de materialer som besiddes i Danmark, og ny teknologi i Danmark er også ny teknologi i de pågældende outsourcing lande

Her er det ligeledes essentielt for udviklings virksomheden, at kunne præsentere sine kompetencer på en reel og troværdig måde, enten gennem en salgskonsulent eller en repræsentations virksomhed i det pågældende land.

- Betalingen

Usikkerheden med at sende et startbeløb til en udenlandsk konto, hvad enten det repræsenterer 20% eller 50% af den bestilte opgave er irrelevant. Dette skaber naturligvis en implicit utryghed med udgangs punkt i, den til enhver tid mulige opportuniste.

Besvarelse:

Det er her en korrekt kommunikation kommer ind i billedet. Er der skabt tillid og er en effektiv kravspecifikations proces opnået mellem udviklings virksomheden og klienten vil usikkerheden mht. det økonomiske spørgsmål også mindskes. Herudover er en velinformerende og veludarbejdet kontrakt essentielt, hvor hver virksomheden er klar over dens krav og muligheder ved eventuelt kontrakt brud. Dette fungerer naturligvis som trygheds skabende faktorer.

Ovenstående problemstillinger repræsenterer de gængse tanker, som ligger til grund i beslutningsprocessen om benyttelse af Udenlandsk og "ukendt" projekt og system udvikling. Disse repræsenterer ligeledes garantier som vi søger at få opfyldt og føler som standard ved benyttelse af en dansk udvikler.

Virkeligheden er dog, at de ovenstående problemstillinger også gælder for en dansk udviklingsvirksomhed. Hvis man ikke betror og føler sig tryk som klient på baggrund af ovenstående problemstillinger, vil enighed omkring samarbejde i en projektudvikling være svær at nå.

Muligheder:

Fordelene med udenlandsk udvikling af virksomhedens IT projekter ligger primært i den store prisbesparelse. Som artiklen kort har beskrevet, består system løsningerne oftest af de samme muligheder og teknologier hvilket gør produkterne meget homogene. Med prisbesparelser i 40%-70% klassen alt efter opgave og udviklingsland, betyder det at mange virksomheder ikke sparer på nye teknologier og derfor beslutter at investere den samme mængde finansielle midler som de ville have gjort i Danmark, men naturligvis modtager et system, som har de sidst nye tekniske muligheder og indeholder krævende grafiske udviklinger / effekter. (Action Scripting Flash)

Flere og flere europæere har set denne udvikling og ført af virksomheder som HP, IBM, DELL med flere taget skridtet til at etablere udviklingscentre, support og administration i østlandene. Mange af disse etablerer mindre udviklings bureauer som assisterer afdelingen på deres hjemmemarked eller supplerer eventuelt med en salgsdel i hjemlandet, som står for udviklingen af opgaver og solgte løsninger. En tendens som også kan betragtes er, udviklingen af moduler, applikationer og større programmer, som herefter sælges på licens basis gennem distributions kanaler på udvalgte markeder.

Mulighederne er mange og i takt med de østlige landes lave lønninger og høje IT kompetencer kan favorable resultater opnås. Der er dog stor forskel på at drive en Dansk virksomhed og en virksomhed i østen. Den daglige drift, problemstillingerne, mulighederne og markederne vil jeg komme ind på i min næste artikel.

Jeg er pga. stor interesse om emnet blevet inspireret til at skrive denne lille artikel vedr. Udenlandsk Outsourcing. Jeg håber der er interesse i at læse og erhverve yderligere viden om dette emne så der vil være grundlag for endnu et par artikler i rækken Outsourcing. Evt. kommende artikler vil inkludere.

- Daglig drift og ledelse.
- Kulturelle forskelle
- Retsmæssige forskelle og problemstillinger
- Lokale markeder
- Tilbudsgivning og troværdighed

Dette var enkelte ideer fra min side. Skulle evt. læsere have interesse i at høre noget konkret om emnet, eller evt. ligge inde med en udenlandsk iværksætter i maven, er i velkommen til at komme med forslag til en artikel på tsorensen@nightlife.bg

Med venlig hilsen

Areon - Thomas Sørensen

Kommentar af simonvalter d. 29. Jan 2005 | 1

Kommentar af musti776 d. 02. Feb 2005 | 2

Kommentar af htmlkongen d. 31. Jan 2005 | 3

Velskrevet artikel :) /Htmlkongen

Kommentar af mobius6 d. 15. Aug 2005 | 4

velskrevet artikel som dog lidt for hurtigt springer over et par vigtige punkter

- mange af østlandende og de asiatiske bureauer er stadig så hippe på at komme ind på markedet at de kan presses både tidsmæssigt og kvalitets/dokumentations-mæssigt langt ud over "det aftalte". man kan derfor (med den rette partner eller representat) få mere for pengene end hvad det almindeligvis fremgår af cases prislister mv.
- niveauet er ofte meget højt da "koderne" typisk er langt bedre uddannet end i Europa og måske i særdeleshed DK. Dog mangler der ofte rutine/best practice som derfor igen kræver en meget stram styring.
- asiatiske og østland's kodere har ikke samme "progressive" tilgang til projekter, lidt firkantet kan man sige at de ofte udfører arbejdet som beskrevet incl de åbenløse "fejl" der måtte ligge. Et dansk "kode-hus" vil altid stille spørgsmålstegn og råbe vagt i gevær.
- Danske virksomheder har ofte problemer med at "omstille sig" altså spille med og mødes på midten...typisk dansk ø-kuller :-)

Kommentar af seri0sma d. 25. Oct 2005 | 5

Kommentar af cmeinhardt d. 28. Jan 2005 | 6

Inspirende, saglig og aktuel artikkel, som objektivt vurderer outsourcing-forhold i Østen

Kommentar af net-city d. 30. Jan 2005 | 7

Kommentar af alister_crowley d. 28. Jan 2005 | 8