



Outsourcing

via

Mikro-Idé

© This document is a copyright of Mikro-Idé AS and must not be used, reproduced or be made available to others without a permission in writing from Mikro-Idé AS

This document could be changed without any further notice

Endringsliste:

Revisjon:	Endring nr:	Dato:	Utført:	Kontroll:
Rev. -	Første utgave	16.06.2009	TEI	
Rev. A	Div. opprettinger	28.07.2009	TEI	
Rev. B	Div. opprettinger	24.08.2009	TEI	
Rev. C	Div. opprettinger	09.09.2009	TEI	
Rev. D	Div. opprettinger	19.10.2009	TEI	

Innholdsfortegnelse

1	Innledning	3
2	Outsourcingsmuligheter.....	3
2.1	Introduksjon	3
2.2	Hvorfor outsource?.....	4
2.2.1	Oppstartfirmaer.....	5
2.2.2	Konsulentselskap	5
2.2.3	Etablerte selskap	6
2.3	Hva kan outsources.....	7
2.4	Hvordan lykkes med outsourcing	7
2.5	Tilgjengelig kompetanse	8
2.6	Prosjektgjennomføring.....	8
2.6.1	Produktutvikling	9
2.6.2	IT Drift	10
2.7	Assistansemuligheter	10
2.7.1	Outsourcing.....	10
2.7.2	Innleide konsulenter	11
2.7.3	Lokal assistanse.....	12
2.8	Prosjekteksempler.....	12

1 Innledning

I en globalisert verden skjerpes stadig kravene til pris, leveringstid og funksjonalitet på alle nye produkter og tjenester. For leverandørene gir dette stadig skjerpede krav om både kostnadsreduksjoner og raskere markedsintroduksjon.

Sjansen for at et produkt som utvikles på tradisjonell måte i Norge vil kunne leveres til rett tid, til en konkurransedyktig pris, vil derfor gradvis reduseres.

Disse utfordringene må møtes av både etablerte selskap og oppstartfirmaer. Med sine begrensede ressurser, både økonomiske og personellmessige, sliter oppstartfirmaer i tillegg ofte med å få effektiv fremdrift

Outsourcing til lavkostland gjør det mulig å møte disse utfordringene og øker samtidig sjansen for å lykkes.

Dette dokumentet gir en oversikt over mulighetene og fordelene som kan oppnås med outsourcing, og viser hvordan dette kan gjennomføres i praksis.

I tillegg beskrives hvilke ressurser og tjenester som Mikro-Idé kan bidra med gjennom sine samarbeidspartnere i Litauen og Hviterusland, og hvordan disse ressursene mest effektivt kan utnyttes

2 Outsourcingmuligheter

2.1 Introduksjon

Mikro-Idé er et norsk konsulentselskap som tilbyr assisance til selskap som ønsker å benytte seg av de mulighetene til effektivisering og kostnadsreduksjon som åpner seg ved bruk av teknisk personell fra Øst-Europa.

Gjennom sine samarbeidspartnere og kontaktnett i Litauen og Hviterusland, har Mikro-Idé tilgang til flere hundre høyt kvalifiserte ingeniører og IT konsulenter innen data, elektronikk & mekanikk.

Tilgang til en så allsidig ressursgruppe, gir stor fleksibilitet i forhold til type og antall prosjekter som kan kjøres.

Selv om landene i den tidligere østblokken har gjort store fremskritt siden murens fall, er de fremdeles ikke helt på linje med Vest-Europa, verken kostnadmessig eller administrativt.

Dette gjelder også landenes juridiske systemer, og da særlig i land utenfor EU. Det er ikke alltid man får rett, selv om man i følge vestlig lov og rettspraksis skulle hatt rett.

Telenors problemer i Russland er et eksempel på det.

Siden Mikro-Idé sin samarbeidspartner Altabel har hovedkontor i EU landet Litauen, unngås usikkerheten rundt lokal lovgivning og håndheving av denne. Dette gir større trygghet for kundene enn om de hadde måttet forholde seg til de juridiske systemene i land utenfor EU.

Konsulenter fra Litauen omfattes i tillegg av EUs tjenstedirektiv, og kan derfor enkelt leies inn til Norge. For outsourcing benyttes hovedsaklig ressurser i Hviterussland, da de tekniske miljøene der er større, og kostnadene noe lavere, enn i Litauen.

Som lokal representant vil Mikro-Idé bistå med planlegging, administrasjon og oppfølging av prosjektene. Dette reduserer usikkerheten som normalt er knyttet til outsourcing, og forenkler gjennomføringen av prosjektene.

2.2 Hvorfor outsource?

I en globalisert verden skjerpes stadig kravene til pris, leveringstid og funksjonalitet på alle nye produkter og tjenester. Sjansen for at et produkt som er utviklet på tradisjonell måte i vesten, med tradisjonelt kostnadsnivå, vil kunne leveres til rett tid, til en konkurransedyktig pris, vil derfor gradvis reduseres.

Økonomiske nedgangstider, som vi nå er inne i, gir ekstra fokus på både risikoreduksjon og kostnadskontroll.

Riktig outsourcing kan være nøkkelen til å møte slike utfordringer.

Ved å outsource hele eller deler av de kostnadskritiske aktivitetene til Øst-Europa, kan det oppnås betydelige besparelser. Dette gjelder både kostnader og tidsforbruk. Samtidig frigjøres egne ressurser til innsats på andre områder, noe som kan bidra til å styrke bedriften ytterligere.

Hovedfordeler med outsourcing:

1. Rask og god tilgang på kvalifisert personell innen flere forskjellige fagfelt
2. Stor fleksibilitet i forhold til mengde og type assistanse
3. Konkurransedyktig pris gir bedre lønnsomhet i prosjektene
4. Mulighet for å kjøre flere eller større prosjekter innen samme kostnadsramme
5. Egne ansatte kan fristilles til andre oppgaver, noe som kan gi øket verdiskapning
6. Lavere kostnader gir mulighet for å kjøre flere eller større prosjekter innenfor samme kostnadsrammer
7. Høyt teknologisk nivå gir god fremdrift og god kvalitet
8. Små kulturforskjeller
9. Relativt korte avstander, både tidsmessig og geografisk, noe som gir enkel og effektiv kommunikasjon mellom prosjektdeltakerne

De siste punktene er ekstra fortrinn som oppnås ved å benytte konsulenter fra Øst-Europa i stedet for Asia.

Ved at outsourcingen koordineres gjennom Mikro-Idé, får i tillegg kunden mulighet for lokal assistanse og oppfølging. Dette forenkler prosessen, samtidig som risikoen reduseres. Bedriften trenger derfor ikke ha tidligere erfaring fra outsourcing for å kunne nyttiggjøre seg tilbudet.

2.2.1 Oppstartfirmaer

Etter oppstart av et nytt firma, har både Gründer og eventuelle andre nøkkelpersoner hendene fulle med forskjellige gjøremål, det ene viktigere enn det andre. For å utnytte tid og ressurser best mulig, er det derfor helt avgjørende at de klarer å prioritere og delegere.

For nystartede firmaer kan riktig outsourcing være nøkkelen til suksess.

Da kan gründer konsentrere seg om firmabygging og det han kan best, og som han derfor har best forutsetninger for å lykkes med. Oppgaver som ikke *må* utføres internt, kan overlates til andre med spesialkompetanse på området. Det forenkler oppstarten, samtidig som tidsforbruk, personellbehov og kostnader reduseres.

Ved å outsource hele, eller deler av, produktutviklingen, kan denne starte så snart nødvendige spesifikasjoner er klare, uten å måtte vente på ansettelse av egne utviklere.

Dette har mange fordeler:

- Nødvendig kompetanse er tilgjengelig eksternt ved behov, slik at produktutvikling kan påbegynnes tilnærmet umiddelbart etter oppstart.
- Behov for færre egne ansatte i startfasen. Dette gir lettere oppstart, lavere kostnader og redusert risiko
- Fleksibilitet. Ekstern bemanning kan reguleres opp og ned etter behov.
- Full kontroll over utviklingsprosessen, da konsulentene kan styres fra Norge som en gruppe egne ansatte lokalisert på et avdelingskontor i et annet land.
- Lavere timekost og raskere gjennomføring gir raskere markedsintroduksjon og lavere kapitalbehov og risiko
- Lavere kapitalbehov og risiko gir enklere og gunstigere finansiering og oppstart
- Gründer avlastes og får bedre tid til firmabygging, salg og markedsaktiviteter

Ved å redusere kostnadene til produktutvikling oppnås en vinn vinn situasjon, hvor gründer får muligheten til å prioritere mellom lavere totalcost, eller mer omfattende produktutvikling for å få et bedre sluttprodukt. I begge tilfelle styrkes bedriftens konkurransekraft, noe som både kan gi øket aktivitet, og bidra til å sikre selskapets øvrige ansatte.

2.2.2 Konsulentselskap

En av hovedutfordringene for et konsulentselskap er å sikre jevn sysselsetting av ansatte. Da de fleste selskap har begrensede ressurser, kan det fort bli nødvendig å si nei til oppdrag i perioder med høy aktivitet, noe som kan resultere i ledig kapasitet i perioder med lav aktivitet.

Riktig outsourcing kan være nøkkelen til å unngå slike problemer.

Med god tilgang på allsidig ekstern kompetanse kan selskapet påta seg flere og større oppdrag, noe som bidrar til å sikre sysselsettingen for egne ansatte.

Med flere prosjekter kan selskapet konsentrere seg om de prosjektene og oppgavene som passer best for egne ansatte. Resten kan utføres av andre med spesialkompetanse på området. Det samme kan andre oppgaver som ikke *må* eller bør utføres internt. En slik arbeidsdeling gir større omsetning og inntjening, samtidig som tidsforbruk og kostnader reduseres.

Dette har mange fordeler:

- Mulighet for å kjøre flere og større prosjekter i parallell
- Nødvendig kompetanse er tilgjengelig ved behov, slik at prosjektene kan påbegynnes raskt etter kontraktsinngåelse.
- Fleksibilitet. Ekstern bemanning kan reguleres opp og ned på kort varsel ved endring i oppdragsmengden. Dermed skjermes egne ansatte.
- Full kontroll over utviklingsprosessen. Konsulentene kan styres fra Norge og fungere som en gruppe egne ansatte lokalisert på et avdelingskontor i et annet land.
- Lavere timekost og raskere gjennomføring gir konkurransefortrinn, lavere risiko og bedre marginer.

Kombinasjonen bedre tilgang på kompetanse og reduserte kostnader gir dermed en vinn - vinn situasjon, hvor selskapet får muligheten til å kjøre flere prosjekter til lavere kost. Dette styrker selskapets konkurransekraft, noe som også bidrar til å sikre selskapets egne ansatte.

2.2.3 Etablerte selskap

Mange selskap sliter med å få endene til å møtes, og alle skulle gjerne hatt bedre marginer. I en verden med stadig sterkere konkurranse, vil dette resultatpresset bare øke.

Riktig outsourcing kan være nøkkelen til å møte disse utfordringene.

Ved å outsource produktutvikling, drift og/eller support som ikke må eller bør utføres internt, reduseres kostnadene, samtidig som fleksibiliteten økes.

Ved slik outsourcing, vil administrasjon og oppfølging av eksterne konsulenter kunne håndteres i samarbeide med Mikro-Idé, noe som vil gi øket sikkerhet og forenkle prosjektgjennomføringen

Dette har mange fordeler:

- Nødvendig kompetanse er tilgjengelig eksternt ved behov, slik at prosjektene kan påbegynnes tilnærmet uten forsinkelser.
- God tilgang på ekstern kompetanse og personell gir mulighet for å kjøre store prosjekter og/eller flere prosjekter i parallell.
- Outsourcing gir større fleksibilitet. Ekstern bemanning kan reguleres opp og ned etter behov
- Egne ansatte som frigjøres, kan overføres til andre oppgaver.
- Lavere timekost og tidligere markedsintroduksjon gir lavere utviklingskost og risiko
- Lavere utviklingskost kan gjøre tidligere ulønnsomme prosjekter lønnsomme.
- Flere vellykkede prosjekter gir forbedret markedsposisjon, bedre økonomi og større aktivitet i bedriften, noe som bidrar til å sikre øvrige ansatte.
- Full kontroll over utviklingsprosessen. Konsulentene kan styres fra Norge og fungere som en gruppe egne ansatte lokalisert på et avdelingskontor i et annet land.

For etablerte selskap vil derfor outsourcing derfor ha både tekniske, økonomiske og markedsmessige fordeler, og dermed bidra til å sikre selskapets egne ansatte.

2.3 Hva kan outsources

Med den brede kompetansen som er tilgjengelig hos de samarbeidende firmaene, kan det skaffes personell innen mange forskjellige fagfelt, og til mange forskjellige typer prosjekter.

Følgende behov og funksjoner kan dekkes v.h.a. outsourcing:

- Produktutvikling for salg
- Utvikling av interne systemer
- Fleksibilitet / sikring av egne ansatte
- Webutvikling
- Support / vedlikehold
- IT drift

2.4 Hvordan lykkes med outsourcing

Sjansen for å lykkes med et outsourcingprosjekt, kan forbedres betydelig v.h.a. noen enkle forholdsregler:

1. En tjenesteleverandør vil fort bli en viktig partner. Velg derfor partner med omhu, som du velger en medarbeider til en sentral jobb. Still spørsmål og sjekk referanser. Er det noe du lurer på, få det avklart raskest mulig.
2. Forankr beslutningen i egen organisasjon
3. Ikke velg leverandør kun på pris. Alle har timekost godt under norsk nivå. Andre forhold, som referanser, kompetanse, serviceinnstilling og tilgjengelighet kan være vel så viktig som noen kroner fra eller til på timekosten.
4. Ikke alle land har et like velfungerende rettssystem. Selskap med hovedkvarter i et EU land er underlagt EU sin selskapsrett. Dette gir en ekstra trygghet.
5. Unngå å bli prøvekanin. Velg tjenesteleverandør med dokumentert kompetanse på den type jobb du vil ha utført.
6. Bli trygg på din nye partner. Start med å få utarbeidet en prosjektskisse med en overordnet oversikt over hvordan tjenesteleverandøren planlegger å kjøre prosjektet. Det krever en tett dialog, og gir deg mulighet til å danne deg et inntrykk av leverandøren.
7. I de fleste andre land er den forretningsmessige omgangstonen mer formell enn i Norge. Gode personlige relasjoner er derfor viktig for å få en smidig og effektiv prosjektavvikling.
8. Definer mål, omfang og varighet for prosjektet Alle vellykkede prosjekter starter med en klar målbeskrivelse. Jo mer nøyaktig og fullstendig informasjon du kan gi tjenesteleverandøren, jo bedre tids og kostnadsoverslag kan han gi. Husk at for stramme tidsrammer kan ha stor innvirkning på prosjektets kostnader.
9. Vær nøye med kontrakten. Dette gjelder både ansvarsforhold og opphavs og eiendomsrett til alt grunnlagsmateriale og resultatene av outsourcingavtalen.
10. Husk supportavtale. Denne bør avtales i forkant av prosjektoppstart, gjerne samtidig med selve outsourcingavtalen
11. Dersom prosjektet skal kjøres som fastprisprosjekt, knytt betaling til klart definerte prosjektmilepæler.
12. God dokumentasjon forhindrer misforståelser. Funksjonalitet som ikke er dokumentert, vil heller ikke bli utviklet.
13. Start i det små, gjerne med et forprosjekt
14. Benytt skriftlige endringsmeldinger og gi raske og nøyaktige tilbakemeldinger

2.5 Tilgjengelig kompetanse

Mikro-Idé samarbeider med en gruppe konsulentselskap, med tilsammen over 300 høyt kvalifiserte ingeniører og IT eksperter, samlet i en felles organisasjon, [Altabel](#). Altabel har lang internasjonal erfaring, og har hovedkvarter i Vilnius i Litauen

Gjennom samarbeide med andre tilsvarende selskap sikres tilgang til ekstra kompetanse og ressurser ut over kjernegruppen. Denne ytre samarbeidsgruppen omfatter både andre konsulentselskap, universiteter og forskningsinstitusjoner. Gjennom dette samarbeidet kan også teknologitunge og mer forskningspregede prosjekter håndteres

Følgende fagområder dekkes av kjernegruppen:

- Programvareutvikling:
 - Client/Server Application Development
 - Wireless/Mobile Application Development
 - Distributed Application Development
 - Component Based Software Development
 - Custom Open Source Programming Services
 - Application Re-engineering and Re-factoring
 - Maintenance and Support
 - Web Development
 - Database Development
- Design og konstruksjon av kretskort og elektriske apparater
- Design og programmering av mikrokontrollerbasert utstyr
- Design og konstruksjon av mekaniske komponenter
- Grafisk design
- IT drift

Det østeuropeiske skolesystemet holder et høyt nivå, særlig på tekniske fag. Dette gjelder også IT utdannelsen, som har en solid realfaglig innhold i tillegg til det rent IT tekniske. Alle konsulentene som benyttes, behersker i tillegg engelsk, både skriftlig og muntlig.

Til sammen gir dette en trygg og konkurransedyktig kompetanseleverandør og samarbeidspartner som kan håndtere både små og store prosjekter.

2.6 Prosjektgjennomføring

Oppgavene som kan outsources kan deles i to hovedtyper.

1. Produktutvikling
2. IT drift

Prosjektgjennomføringen tilpasses prosjektypen som beskrevet under.

2.6.1 Produktutvikling

Et outsourcingprosjekt gjennomføres i hovedsak på samme måte som et vanlig internprosjekt, med de tillegg og justeringer som er nødvendige for å sikre god dialog med thenesteleverandør og administrere en ekstern prosjektgruppe. I tillegg må all dokumentasjon være på engelsk.

I oversikten under vises hovedtrinnene i et typisk outsourcingprosjekt:

1. Ide og forstudie

- Kravspesifikasjon utarbeides sammen med tids, ressurs og kostnadsoverslag
- Ut fra dette vurderer Kunden om produktet kan utvikles i egen regi, eller om det kan være fordelaktig å benytte outsourcing.
- Mikro-Idé kan være hjelpelig med kost-nytte analyser og forslag til prosjektmodeller, basert på prosjektets størrelse og Kundens ønsker
- Dersom Kunden ønsker å benytte outsourcing, inngås kontrakt om dette, basert på valgt prosjektmodell og antatt tids og ressursbehov.

2. Spesifikasjon og planlegging

- Utarbeidelse av spesifikasjoner og fremdriftsplan.
- Avhengig av størrelsen på prosjektet velges egnet prosjektmodell:
 - Små prosjekt kjøres som rene fastpris prosjekter
 - Større prosjekt kjøres som kost + matriell prosjekter
 - For store prosjekt etableres et eget Design Team internt hos Konsulenten i Hviterussland. Teamet styres av, og rapporterer til, Kunden som en ekstern avdeling i kundeselskapet.
- Prosjektet bemannes opp med nødvendige ressurser, så snart nødvendige spesifikasjoner er på plass.

3. Gjennomføring

- Fastprisprosjekter kjøres av Altabel på grunnlag av omforent spesifikasjon.
- Kost + Matriell og Design Team prosjekter styres av kunden..
- Tett kontakt mellom kunde, prosjektteam og Mikro-Idé gir enkel avviks og endringshåndtering, lav risiko og god fremdrift.
- Koordinering, oppfølging og fakturering skjer gjennom Mikro-Idé

4. Avslutning

- Når produktet er ferdigutviklet i henhold til inngåtte avtaler, kan Kunden velge hvordan prosjektet skal avsluttes, eventuelt videreføres.
- For fastpris og kost + matriell prosjekter overtas normalt både teknologi, produkt og fremtidig vedlikehold.
- For Design Team prosjekter kan det velges mellom flere modeller:
 - Legge ned Design Team og overføre teknologi, produkt og fremtidig vedlikehold til kunden.
 - Videreføre Design Team for nye prosjekter.
 - Skille ut Design Team fra Altabel og vidreføre prosjektorganisasjonen i egen regi, enten som en egen juridisk enhet, eller som en integrert del av eget selskap

2.6.2 IT Drift

Outsourcing av IT drift krever oppgavedeling. Noen oppgaver må utføres lokalt, mens andre kan utføres over nettet. Lokale oppgaver utføres i samarbeide med norske IT driftselskap med erfaring og kompetanse på området

Oppgaver som utføres lokalt hos Kunde:

- Installasjon og idriftsettelse av nytt utstyr, som må eller bør stå hos Kunde
- Alle oppgraderinger, service og vedlikehold som krever fysisk nærvær
- Kjøring av kritiske applikasjoner, men med ekstern backup

Oppgaver som utføres hos eller av lokal Tjenesteleverandør:

- Drift og vedlikehold av servere (kan også gjøres hos Kunde, hvis ønskelig)
- Lokal support og telefonsupport
- Backup

Oppgaver som kan utføres hos Tjenesteleverandør i Øst-Europa:

- 24 x 7 remote overvåking av utstyr og drift
- E-post sikring – spam, virus og phishing
- Oppgraderinger som kan utføres remote
- Styring av desktop og server backup
- Teknologisupport.
- Generering av driftsrapporter
- ++

2.7 Assistansesemuligheter

For å dekke behovene til forskjellige firma og prosjekttyper, tilbys forskjellige typer assistanse, tilpasset kundens ønsker og prosjektets behov:

1. Outsourcing av dedikerte oppgaver til konsulenter i Litauen og Hviterussland
2. Bruk av innleide konsulenter fra Litauen
3. Lokal koordinering og støtte til oppstartprosessen

2.7.1 Outsourcing

Ved outsourcing benyttes hovedsakelig ressurser fra Hviterussland, da kostnadsnivået her er lavere enn i de baltiske landene. Samtidig er både tilgangen på teknisk personell og den teknologiske bredden større. De fleste ressurser skaffes på 2-4 ukers varsel. Disse kan rulleres etter behov i prosjektet.

Det benyttes egne utviklingsteam for hvert enkelt prosjekt eller kunde. Konsulenter i et utviklingsteam opererer som outsourcete ansatte til Kunden og styres av Kunden, i samarbeide med Mikro-Idé. De kommuniserer direkte med Kundens eget personell og kan benytte Kundens tekniske og administrative verktøy for mail, utvikling og rapportering.

Personell fra et utviklingsteam vil kunne jobbe i Norge i kortere perioder, for eksempel for planlegging og test, for gjennomgang av kundens tekniske løsninger eller systemer.

Prosjektmodeller:

Avhengig av prosjektes størrelse og karakter, kan det benyttes flere forskjellige outsouringsmodeller:

1. Fast pris. Det avtales en fast pris for hele prosjektet. Dette er en enkel modell for små prosjekter.
2. T&M (Tid & Mariell) Kunden betaler for påløpte timer og kostnader. Dette er en gunstig modell for litt større prosjekter, og gir kunden bedre kontroll med gjennomføringen av prosjektet.
3. DT (Design Team) Det etableres et eget utviklingsteam som styres fra og som rapporterer til kunden. Denne modellen er velegnet for større prosjekter. Teamet fungerer som en egen ekstern avdeling i kundeselskapet.

Siden fastpriskontrakter normalt er relativt små og mer risikable for konsulentselskapet enn de to andre modellene, vil timekost for slike prosjekter være noe høyere enn for de andre.

Lavest timekost oppnås med Design Team modellen, både fordi prosjektene normalt er større, og fordi kunden gjennom sin kontroll av designteamet har full kontroll på hele prosjektet, og dermed også på risiko.

Et Design Team kan på sikt skilles ut fra Konsulentselskapet og etableres som en egen juridisk enhet underlagt kunden. Teamet vil da fungere som en vanlig underavdeling til morfirmaet i Norge.

Felles for alle prosjektmodellene er at de gjennomføres i tett samarbeide med Mikro-Idé. Dermed sikres god oppfølging og gjennomføring.

2.7.2 Innleide konsulenter

Innleide konsulenter benyttes fortrinnsvis for å dekke mindre og kortsiktige personellbehov. For jobbing i Norge benyttes fortrinnsvis personell fra Litauen, da disse omfattes av EU sitt tjenestedirektiv. Personell fra Hviterussland kan benyttes for korte oppdrag. Det siste vil kunne være aktuelt ved større oppdrag som er outsourcet til Hviterussland, og hvor det er behov for periodisk lokal assistanse hos kunden.

Grunnet høye oppholdskostnader i Norge, vil innleide konsulenter få en timekost på omtrent det dobbelte av hva som kan oppnås ved outsourcing.

I tillegg vil det normalt ta noe lengre tid å skaffe ønskede ressurser for jobbing i Norge. Det er ikke alle som ønsker, eller har anledning til, å reise utenlands i aktuelle tidsrom.

Rent kostnadmessig er outsourcing derfor betydelig rimeligere enn innleide konsulenter, og gir samtidig større fleksibilitet:

- Omtrent halv effektiv timekost grunnet betydelig lavere reise og oppholdskostnader
- Bedre og raskere tilgang på personell
- Enklere å endre kompetansesammensetning i en prosjektorganisasjon i et stort miljø, enn å få nye konsulenter til Norge
- Enklere både å starte og terminere prosjekter. Færre egne ansatte berøres.

2.7.3 Lokal assistanse

Som norsk representant for de samarbeidende østeuropeiske konsulentselskapene vil all aktivitet i Norge styres og koordineres av Mikro-Idé. Mikro-Idé vil fungere som bindeledd mellom kunde og konsulentselskap,

Sammen med mulighet for direkte kontakt med, og kontroll av, de enkelte konsulenter, sikrer dette en effektiv og rasjonell prosjektgjennomføring, hvor mange av de tradisjonelle ulempene med outsourcing er redusert eller eliminert.

Et viktig poeng her er personlige kontakter, noe som ofte kan bidra til at eventuelle misforståelser eller konflikter løses på en smidig og enkel måte. En uenighet mellom mer fjernstående personer eller grupper, vil ofte ha lettere for å tilspisse seg.

Mikro-Idé vil i tillegg kunne bidra med råd og assistanse underveis i prosessen, fra planleggingsfasen til avsluttet prosjekt. Med egen gründererfaring, vil denne assistansen også kunne omfatte selve oppstartprosessen for et nytt selskap.

2.8 Prosjekteksampler

I de fleste prosjekter, både oppstartprosjekter og prosjekter i etablerte selskap, er hovedutfordringene som oftest knyttet til noen få kjernepunkter:

1. Utvikling av ide og spesifisering
2. Finansiering
3. Bemanning og produktutvikling
4. Markedstilgang

Ofte må interessante prosjekter skrinlegges etter at kost/nytteberegninger basert på norsk kostnadsnivå har vist at de ikke er økonomisk lønnsomme.

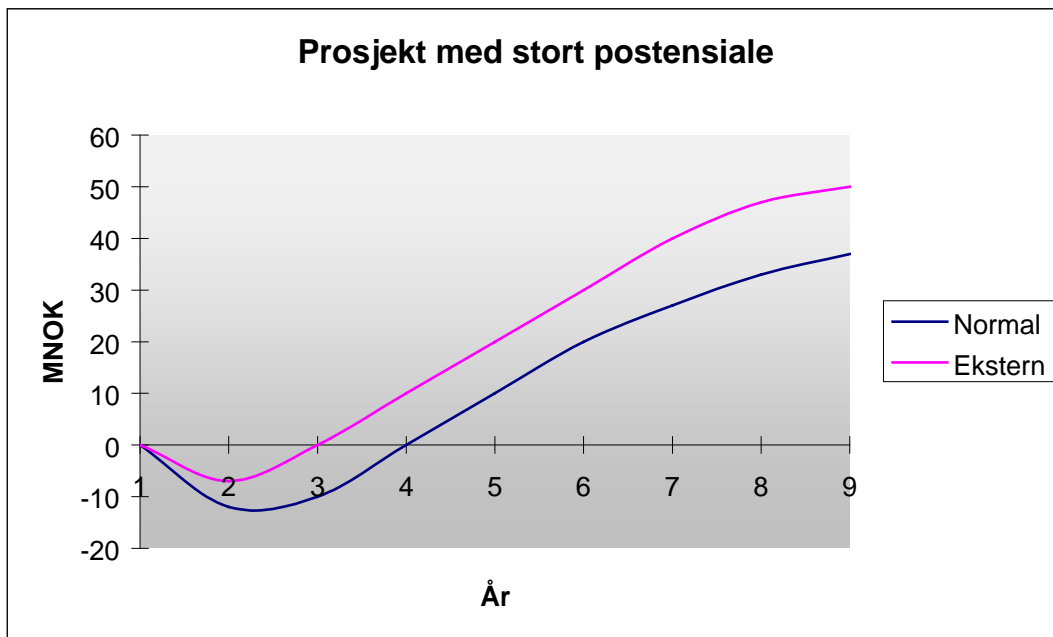
For andre prosjekter som blir startet, viser det seg ofte at utfordringene knyttet til ett eller flere av punktene over er underestimert, noe som fort kan gi både forsinkelser og kostnadsoverskridelser. Særlig oppbemanning kan ta lang tid og koste mye, dersom det kreves spesialkompetanse og denne ikke er tilgjengelig ved oppstart.

Noen prosjekter klarer seg gjennom oppstartproblemene, men for mange kan forsinkelsene og kostnadsoverskridelsene bli så store at prosjektene må termineres.

For å illustrere dette, er det nedenfor vist mulig kostnads og inntektsutviklingen for to typiske prosjekt, ett med betydelig potensiale, og ett hvor streng kostnadskontroll vil være nødvendig for å lykkes.

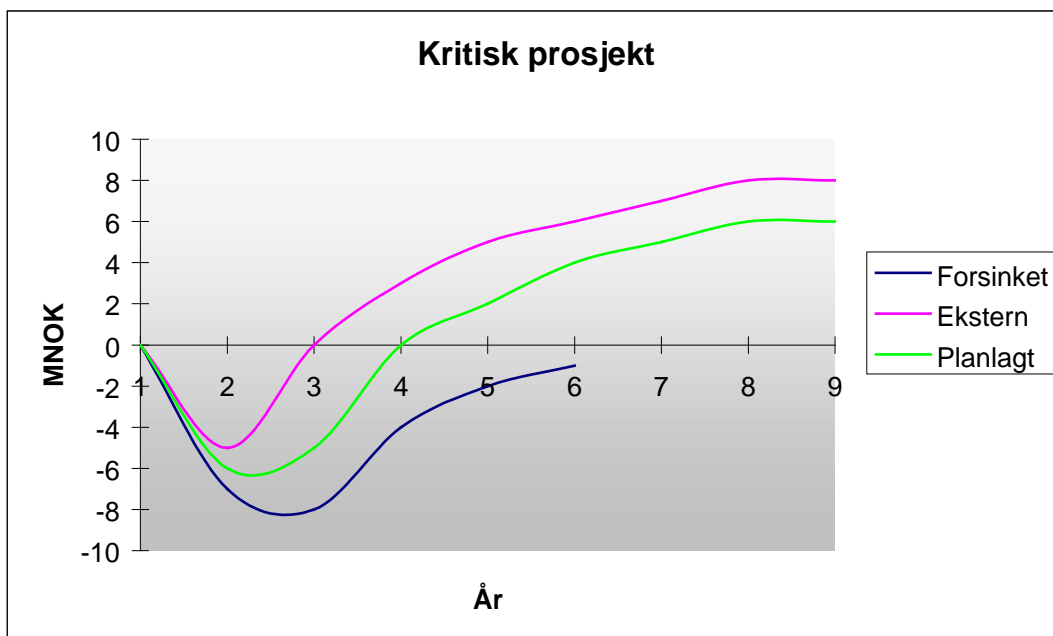
Kurvene viser mulig kostnadsutvikling ved outsourcet utvikling (rød kurve), sammenlignet med normal utvikling v.h.a. egne ressurser (blå kurve). For det siste prosjektet er det også skissert et relativt vanlig avvik mellom planlagt utvikling (grønn kurve) og forsinket utvikling.

I figurene er det angitt lengere tid for produktutvikling i egen regi, enn ved outsourcing. Dette kan fort bli aktuelt dersom prosjektet er avhengig av nyansettelser eller omprioriteringer.



Et prosjekt som vist over vil lykkes nesten uansett. Raskere markedsintroduksjon vil imidlertid redusere kapitalbehovet og øke den årlige inntjeningen etter at prosjektet går i pluss. Dermed økes avkastningen på investert kapital.

Figuren under viser et prosjekt med kostnadssprekk grunnet uforutsette administrative, tekniske eller personellmessige problemer. I verste fall kan et slikt prosjekt bli stanset som indikert i figuren under.



Lavere utviklingskost og raskere markedsintroduksjon kan være faktorer som endrer et kritisk prosjektet fra mislykket til vellykket. En vurdering av alternative og billigere prosjektmodeller, kan derfor vise seg å være en meget god investering.