

Kommentar

Lieber näher als fern

Das Outsourcing von IT-Projekten nach Indien oder Osteuropa ist viel diskutiert. Aber ist es auch ein Thema für den deutschen Mittelstand?

↳ Glaubt man führenden IT-Analysten, wird sich der Trend hin zum IT-Projekt-Outsourcing verstärken – jedoch anders als dies ursprünglich von den klassischen Offshore-Firmen geplant war. Nach dem Scheitern früherer Offshoring-Projekte mit indischen Partnern bei Großunternehmen ist eine Neuausrichtung bei der Umsetzung von IT-Projekt-Outsourcing nötig. Gab doch unlängst einer der „großen drei“ der Branche aus Indien intern bekannt, dass alle Projekte bei deutschen Kunden als Projekte mit hohem Risiko einzustufen seien, da deutsche Unternehmen doch tatsäch-



Der Kommentator **Bernhard van Oranje** ist Mitglied der niederländischen Königsfamilie und leitet das neu in Deutschland vertretene Unternehmen Levi9 Global Sourcing. Levi9 betreibt Entwicklungszentren in Ungarn, Serbien und Rumänien

lich auf der Einhaltung der Versprechen hinsichtlich Qualität, Termin und Budget bestünden.

Das Outsourcing kompletter und womöglich komplexer Projekte, die nur hinsichtlich der Qualitätskontrolle

lokal gemanagt werden, funktionierte nicht oder nur leidlich. Das heißt, die fachliche Kompetenz sowie die Projektsteuerung und -Verantwortung bleibt sinnvollerweise bei den beauftragenden Unternehmen; die technische Umsetzung geht an den IT-Outsourcing Partner, wobei Fachkompetenz natürlich auf der Partnerseite nicht nur wünschenswert, sondern unerlässlich bleibt. Dies ist aber nur möglich, wenn alle Personen des Anbieters, die im direkten Kontakt mit den Auftraggebern stehen, keine sprachlichen und/oder kulturellen Unterschiede zum Auftraggeber aufweisen und eine ständige Kontrolle und Steuerung durch die Projektleitung und durch den Auftraggeber möglich ist.

Hier greifen die Vorteile des Nearshorings nach Osteuropa im Vergleich zum klassischen Offshoring nach Indien. Osteuropa gehört mehr oder weniger zum gleichen Kulturkreis, gute Deutschkenntnisse bei den IT-Fachleuten in Osteuropa sind bei den größeren Nearshore-Anbietern Standard und die Entwicklungszentren liegen meist nie weiter als zwei Flugstunden vom nächsten Flughafen entfernt.

So kann jeder NearShore Kunde beispielsweise auch gemischte Teams, bestehend aus eigenen und Anbieter-Mitarbeitern aufstellen, die gemeinsam die Projekte realisieren. Dies kann lokal vor Ort im Unternehmen oder in einem der Entwicklungszentren des Anbieters erfolgen. Flugkosten stellen hier kein großes Problem mehr dar.

So ist sehr schnell ein Einsparpotenzial von bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den bisherigen Projektkosten zu erzielen. Gerade im Mittelstandsbereich bietet sich hier die Möglichkeit, auch viele Standardaufgaben auszulagern, von „Managed Services“ bis hin zum

Body Leasing „on demand“. Grundsätzlich stellt NearShoring, solange man einige Grundregeln beachtet, eine sehr gute Alternative zu lokalen Anbietern dar.

Folgende Grundregeln sind bei potenziellen NearShoring/Offshoring-Projekten zu beachten:

- **Sprache:** Deutsch als „Projektsprache“ ist ein Muss, um Missverständnisse und Informationsverluste weitestgehend auszuschließen
- **Zeitunterschied:** Ist mein Partner in seinen Entwicklungszentren zu meinen Bürostunden erreichbar?
- **Lokale „Onsite“-Betreuung:** Möglichst durch erfahrene, zertifizierte deutsche Mitarbeiter (z. B. deutschen Projektleitern)
- **Einflussnahme:** Können gemischte Teams aus Auftraggeber und Auftragnehmer aufgestellt werden?
- **Festpreis:** Ist der Anbieter über Festpreise bereit, Projektrisiken mitzutragen?
- **Seriosität:** Verfügt der Partner über ausreichende Referenzen und Projekterfolge? Eine Überprüfung und gegebenenfalls ein Referenzbesuch bei einem Kunden sowie in den Entwicklungszentren des Anbieters sind unerlässlich.

Sollten diese Anforderungen erfüllt sein, sind die Chancen eines Near- oder Offshorings größer als die Risiken. Und die Risiken sollten kontrollier- und handhabbar sein. Durch den zielgerechten Einsatz von Near- oder Offshore Ressourcen lassen sich Routine-Arbeiten kostengünstiger erledigen und die eigenen Mitarbeiter können produktiver eingesetzt werden. Daher ist das gezielte Outsourcing kein Job-Killer sondern ein Mittel zur Produktivitätssteigerung der eigenen Mitarbeiter. ↩ **Bernhard van Oranje**