

Outsourcing af software udvikling

Hvordan vælger man den rigtige partner
Af civilingeniør Sten Falling, www.astenit.dk

Der er stigende interesse for at outsource software udvikling til lavpris lande. For få år siden var det mangel på kvalificerede IT udviklere i Danmark, der drev udviklingen. I den nuværende krise er det desuden et behov for at spare omkostninger. I usikre tider ønsker virksomhederne fleksibilitet og at ændre faste omkostninger til variable. Også konsulentfirmaerne oplever, at de er klemte på prisen. De vil gerne gøre sig mere konkurrencedygtige ved at outsource en del af arbejdet til lavprislande. Men hvordan vælger man den bedste udviklingspartner? Tænk på:

- Geografi
- Kulturforskelle
- Faglige kompetencer
- Domænekendskab
- Projektmodenhed
- Mulighed for at skalere.

Geografi

Softwareudvikling tilbydes fra mange lavprislande. Nogle fjerne lande er billige. Men det er vigtigt at mødes regelmæssigt. Det man sparer på timeprisen kan man sætte til på rejseomkostninger og rejsetid. Tænk også på, om outsourcing landet har en god infrastruktur, pålidelig elforsyning og Internet? Er det fredeligt? Er der risiko for naturkatastrofer?

Kulturforskelle

I nogle lande kan man gå fejl af hinanden p.gr.a. kulturforskelle. I visse lande er det

f.eks. uhøfligt at sige nej. Beder man folk løse en opgave, siger de ikke fra, hvis de ikke har tid. Først måneder senere, når man tror, opgaven er færdig, opdager man, at den ikke er påbegyndt. I nogle lande er det kotume at en dygtig udvikler absolut skal have et nyt firma i sit CV efter et par år. Det giver job-shopping. Erfaring og ekspertise går tabt for kunden.

Faglige kompetencer

Mange lande hævder at have dygtige IT folk. Et ukompliceret projekt kan udvikles mange steder, men vil man vide, hvor de virkelig dygtige IT folk bor, så se på resultaterne i den meget anerkendte årlige ACM (Association of Computer Manufacturers) konkurrence mellem 6.500 universiteter verden over. Den årlige finale, sponsoreret af IBM, blev for nylig afholdt i Stockholm. Nr. 1 blev St. Petersburg State University of IT, Mechanics and Optics, 2: Tsinghua University, 3: St. Petersburg State University og 4: Saratov State University. Det bedst placerede amerikanske universitet – MIT i Boston - blev nr. 7, se <http://cm.baylor.edu/welcome.icpc>. ACM er ikke en hvilken som helst organisation. Den uddeler også A.M. Turing prisen, også kaldet IT verdens Nobelpris. Den gik i 2006 til danske Peter Naur, datalogi professor ved Københavns Universitet, for hans arbejde med Algol 68.

Domænekendskab

En vigtig faktor ved valg af outsourcing partner er, om denne allerede har erfaring med kundens domæne, hvad enten det er den finansielle sektor, sundhedssektoren, telekom. mobil, logistik eller hvad det nu måtte være. Bed ham fremlægge cases for opgaver han allerede har løst i din branche.

Projektmodenhed

Projektmodenhed kan bl.a. vurderes på certificeringer som CMMI (Capability Maturity Model Integration) udviklet af det amerikanske universitet Carnegie Mellon i Pittsburgh. Procesområderne inddeles i fem modenhedsniveauer. 1 er det mest umodne (begynderniveauet eller det "kaotiske" niveau) og 5 er det optimale. At en virksomhed er moden betyder bl.a., at man behersker udviklingen af krav, kan udarbejde og vedligeholde fornuftige estimater og planer, kan verificere og validere produktet og behersker konfigurationsstyring og risikostyring. Det betyder ikke, at virksomheder som ikke er CMMI certificerede er umodne. Certificering er temmelig dyrt. Det er ikke alle, der vil bruge mange penge på det. Man kan også få noget at vide om virksomhedens modenhed ved at vurdere cases for systemer, den har udviklet for andre kunder og ved at tale med danske referencer.

Mulighed for at skalere

Et samarbejde starter ofte med nogle få udviklere, men kan udvikle sig til et team på 20, 30 eller flere. Det kræver, at partneren har en vis størrelse. Mindre end 200 – 300 medarbejdere er næppe hensigtsmæssigt. Der bør ikke være vældig stor forskel i størrelse på partnerne. Ingen ønsker at være en lille fisk i en stor dam. Hvis man skal bruge meget store teams f.eks. 300 udviklere eller mere, er det kun Asien, der kan være med.

Hvordan griber man samarbejdet an?

Besøg partneren. Intet er mere informativt end selv at møde de mennesker, der skal impliceres.

Et godt samarbejde kommer ikke gratis. Der skal gøres en indsats. Invester i relationship building d.v.s. mød hinanden tit. Undlad at skelne mellem "dem og os". Dit udviklingscenter i lavprislandet skal føle, at det er en del af dit firma. Læg vægt på at opbygge et egentligt partnerskab. Menneskelige relationer kan betyde alt. At vedligeholde gode relationer til en outsourcing partner koster en indsats, men det gør det også at have medarbejdere. Kodeordet for succes er kontakt, kontakt og atter kontakt. Det er en god idé at fejre, når man har nået en milestone. Det er værdifuldt også at lære partnerne at kende under selskabelige omstændigheder.

Virker det?

Findes der erfaringer med ovennævnte udvalgs-kriterier? En undersøgelse foretaget blandt 22 danske virksomheder af konsulentfirmaet Trellis (www.trellis.dk) viser, at virksomheder, som primært fokuserer på partnerens ekspertise frem for pris, rapporterer en betydelig tidsbesparelse som følge af outsourcing. Disse virksomheder er mere villige til at fortsætte med at outsource på samme måde, på nye områder og endda også på deres kerneområder, og de rapporterer om en forbedring af deres interne processer.

Prisen er altid interessant, og det er den parameter, der er lettest at vurdere, men det er ikke altid den vigtigste.