

Dieses Whitepaper ist eine Herausgabe von Technosoft International & In shore

Ausgabe 2/2013

### “Trotz Fachkräftemangel: Noch wenige IT-Unternehmen wagen die Suche im Ausland”

**Hannover/ Eschborn, 23. Januar 2013** – „Der Fachkräftemangel in Deutschland ist längst Realität, dies gilt umso mehr für Unternehmen im digitalen Umfeld. So geben in einer aktuellen Umfrage von Monster im Rahmen der Recruiting-Partnerschaft mit der CeBIT unter kleinen, mittelständischen und großen deutschen IT-Unternehmen 20 Prozent an, dass sie in den letzten zwei Jahren schon einmal Aufträge ablehnen mussten, weil ihnen qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fehlten oder diese bereits voll ausgelastet waren. Dabei entgingen den befragten Unternehmen im Durchschnitt Gewinne in Höhe von rund 110.000 Euro.“ – **monster.de**

Akuter Fachkräftemangel, Konzentration eigener Kapazitäten auf Kernkompetenzen, verschärfter Wettbewerb, Lösungen für Umsatzsteigerung und Kostenersparnisse - diese sind nur einige Begriffe, die den aktuellen Stand des IT-Bereichs in Deutschland kennzeichnen.

Sicher sind Ihnen dabei Begriffe wie “IT- Offshoring, -Nearshoring, -Outsourcing, Auslagerung der Softwareentwicklung, externe Unterstützung” schon öfters im Visier geraten.

Mit diesem Artikel zielen wir darauf ab, Ihnen Einblick in verschiedene Lösungen zu vermitteln, wobei eine zur Zeit oft unterbewertete Lösung, als wirklich strukturelle Beseitigung der Problematik hervorgehoben wird.

#### Inhaltsverzeichnis:

1. Outsourcing: eine strukturelle Lösung, die mehr eigene Fachleute zur Verfügung stellt
2. Oft verwechselt, diesmal richtig - Nearshore und Offshore im Vergleich
3. Risiken und Investitionen
4. Fazit

## 1. Outsourcing - eine strukturelle Lösung, die mehr eigene Fachleute zur Verfügung stellt

Die Vergabe von Aufgaben und somit Auslagerung der Problematik kann Vorteile haben, bringt aber auch Nachteile mit sich. Viele Betriebe nehmen die Auslagerung aus strategischen Gründen gar nicht als Lösung an, weil sie der Meinung sind, dass die (IT-) Kenntnisse eine Kernkompetenz des Betriebs sind.

Oft werden die Begriffe Business Process Outsourcing und IT-Outsourcing verwechselt. Dabei wird oft befürchtet, nicht die IT-Kenntnisse, sondern die betriebsinternen technischen oder lösungsorientierten Kenntnisse herauszugeben. IT ist dabei nicht das Ziel sondern das Mittel.

Dies fordert eine gründliche Analyse des IT-Bedürfnisses und folglich eine Entscheidung: was möchte man auslagern und was nicht. Dabei kann man jeweilige strategische Risiken über die Vertragsform und über die Technik (z. B. soll der Externe auf dem betriebsinternen Server arbeiten) gut abgrenzen.



### Begriff und Formen

Der Begriff Nahverlagerung oder Nearshoring (engl.) bezeichnet eine Sonderform des Offshoring, beide werden dem Outsourcing-Begriff untergeordnet. Nearshoring ist die Verlagerung der Tätigkeiten, die ein Unternehmen bislang in einem Hochlohnland selbst verrichtet hat, in ein nahegelegenes Niedriglohnland.

Grundsätzlich unterscheidet man in der IT-Branche 2 Formen von Outsourcing:

- Offshoring
- Nearshoring

## 2. Oft verwechselt, diesmal richtig - Nearshore und Offshore im Vergleich

Mit Offshoring oder Farshoring wird in der Regel die geographische Verlagerung von betriebsinternen Prozessen in weit entfernte Niedriglohnländer. Als weit entfernt gelten Länder, die sich auf einem anderen Kontinent befinden (Asien, USA), mit einem Zeitunterschied zwischen 3 und 5 Stunden.

Nearshoring, wie auch Offshoring, soll in erster Instanz qualifiziertes Personal zu niedrigen Kosten zur Verfügung stellen. Die betriebsinternen Prozesse werden dadurch optimiert und so können Unternehmen Ihre Kapazitäten vor Ort auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, wobei zweitrangige Aufgaben, wie die geplante Erweiterung bestehender Komponenten oder Support dem externen Team überlassen werden.



Im Gegenteil zu Offshoring, bietet Nearshoring einige wichtige Vorteile, wodurch diese Form zunehmende Bedeutung auf dem europäischen Markt gewinnt:

- geographische Entfernung
  - die für den Projekterfolg bedeutenden Treffen zwischen Mitarbeitern, Kunden und Anbietern finden dank kurzer Reisezeiten schneller und kostengünstiger statt. Hinzu kommt, dass die wegfallenden Visarestriktionen eine wesentliche Erleichterung für den Mitarbeiteraustausch darstellt.
- geringe Zeitverschiebung
  - da die Zeitverschiebung zu vielen osteuropäischen Ländern gering ist (1-2 Stunden max.) sind die Arbeitszeiten von Auftragsgeber und Auftragsnehmer nahezu identisch. Dies ermöglicht täglichen Kontakt über Kommunikationsplattformen (Skype, VoIP), schnelle Rücksprache bei aufgetretenen Fragen und eine transparente Übersicht des aktuellen Status der Mitarbeiter.
- sprachliche und kulturelle Unterschiede
  - Begriffe wie „Individualismus“, „wirtschaftlicher Global Player“ und „Klassenunterschiede“ sind nur einige, die bei einer Partnerschaft mit Nearshore-Anbietern ausfallen. Die gemeinsame europäische Kultur, mehrsprachige Verständigung und Gleichsetzung der Mitarbeiter im Arbeitsprozess bilden einen starken Hintergrund dafür, dass alle Projektbeteiligten sich als ein gemeinsames Team gegenseitig anerkennen und nicht als Konkurrenz betrachten.
- hochqualifizierte Fachkräfte
  - die ehemalige Sowjetunion hat großen Wert auf den Schwerpunkt Ingenieur- und Naturwissenschaften gelegt. Folglich verfügen viele osteuropäische Niedriglohnländer über sehr gut ausgebildete Spezialisten in nahezu allen Bereichen. Eine Fallstudie von Peter Ingram, IT-Leiter bei Addison Lee zeigt, dass ein gleicher Programmcode, der einem Indischen und einem Osteuropäischen Entwicklerteam zur Analyse vorgelegt wurde, lediglich bei den Osteuropäern Fragen über die darin enthaltenen Fehler und Redunanzlücken erweckt hat, wobei das Indische Team sofort bereit war, den Programmcode zu erweitern und zurück zu liefern.
- Politische und wirtschaftliche Lage, Datenschutzbestimmungen
  - die stabile politische und wirtschaftliche Lage ist ein weiterer Anreizer für Unternehmen aus Westeuropa. Das gesetzlich geschäftsfreundliche Klima, stabile Währung und nachweisbare Kompetenz der Anbieter sind einige Ansatzpunkte für einen erfolgreichen Projektablauf. Hinzu kommt der EURO-Integrationskurs der jeweiligen Länder, somit ist eine zur Zeit ähnliche und zukünftig gleiche europäische Gesetzgebung besonders wichtig für die Abstimmung der Vertragsrahmenbedingungen für die angebotenen Dienstleistungen.

### 3. Risiken und Investitionen

Während große Unternehmen nicht nur über das Know-how, sondern auch über das Kapital verfügen, um sich größere Abwägungen in der Offshore-Entwicklung an unterschiedlichen Standorten vorzunehmen und nachfolgend ein den Anforderungen entsprechendes Zielland auszuwählen, setzen kleine und mittlere europäische IT-Unternehmen hingegen auf -IT in nahegelegenen Niedriglohnländern wie Rumänien, Kroatien, Ukraine, Moldawien, Russland und Weißrussland.

#### Risiko Nr. 1 - Akzeptanzprobleme beim eigenen Entwicklerteam

Wie die Studie „Offshoring im Telekommunikationssektor“ des Beratungsunternehmens Deloitte & Touche zeigt, führt Outsourcing oft zu besserer Qualität bei sinkenden Kosten. "Die Ausbildung in diesen Ländern ist häufig so gut, dass die Mitarbeiter zum Teil qualifizierter als die Eigenen sind und man trotzdem noch Geld sparen kann", sagt Studienleiter I. Brightmann. Die Angst eigener Mitarbeiter vor dem Arbeitsplatzverlust steht bei externen Projekten immer im Hinterkopf jedes einzelnen Projektbeteiligten.

**Ihr Beitrag** → Wichtig ist, dass die deutschen Mitarbeiter immer über den aktuellen Projektstand informiert sind und sich dessen sicher sind, dass es später keinen Stellenabbau in Deutschland geben wird. Nur auf diese Weise kann man eine Erfolg bringende Zusammenarbeit zwischen den Teams aufstellen und das Projekt gemeinsam zum Ziel bringen.

#### Risiko Nr. 2 – Unterschätzung der Projektkosten durch höheren Aufwand für zusätzliche Kommunikation und Management

Jedes Projekt braucht eine gewisse "Anlaufphase", in der die Entwickler-Infrastruktur und die Build-Umgebung eingerichtet werden, die Projektstruktur angelegt wird, sowie zur Rollenvergabe und Bestimmung der Planung. Säßen alle in einem Raum, so könnten jegliche Unklarheiten schnell beseitigt werden, dies ist aber bei gemischten Teams nicht immer der Fall.

Die Anlaufphase kann sich inakzeptabel in die Länge ziehen und man bekommt das Gefühl, die Zusammenarbeit wäre nicht effizient.

**Ihr Beitrag** → Um diesem vorzubeugen, müssen beide Seiten einander mit einer klar definierten Vorgehensweise angehen. Als erstes müssen kompetente und jederzeit verfügbare Ansprechpartner genannt werden. Diese können im späteren Verlauf das Projektmanagement übernehmen, oder nur für dringende Fälle bei fehlerhafter Kommunikation reserviert werden.

#### Zielsetzungen:

- Vorbereitung von Vorlagen und Aufbau der Projektinfrastruktur
- Abstimmung der Softwareentwicklungsprozesse und des Tracking-Systems
- Abstimmung der Projektstandards und Regeln
- Vorbereitung und Bereitstellung von Vorlagen für Projektdokumentation (Business Case Konzept, Anforderungsspezifikationen, Testfälle, begleitende Entwicklungsdokumentation bei der Endauslieferung)

### Risiko Nr. 3 – gelieferte Qualität

Die Qualitätsfrage wird im größten Teil der vorgekommenen Fälle subjektiv wahrgenommen. Das heißt – was man als Output in einem Beta- oder Finalrelease bekommt, ist nichts anderes als eine Widerspiegelung der zu Projektanfang als Input gestellten Anforderungen und Dokumentation. Mittlerweile setzen alle Softwareentwicklungsunternehmen, unabhängig davon, ob dies ein Nearshore-/Offshore-/Onshore-Betrieb ist, dieselben oder vergleichbare Tools und Prozesse ein. Trotzdem bieten Nearshoring-Unternehmen den Auftraggebern die Möglichkeit, eigene Tools und Prozesse auf ein fest zugeordnetes Team zu übertragen, um dann die Leitung des Projektes nach eigener Gewohnheit durchzuführen. Was das für Sie heißt – geringe Anfangsinvestitionen, begrenzte Risiken, da die Kosten für Infrastruktur- und Personalaufbau, Fluktuation, Bürokratie, Verantwortung für Personalausfall ausschließlich durch den Dienstleister getragen werden.

- Ihr Beitrag** →
- Zeitinvestition in standardisierte und dokumentierte Prozesse
  - Sicherstellung eines kontinuierlichen Kommunikationsflusses
  - Regelmäßige Kontrolle der Projektergebnisse
  - Prozessgestaltung und Projektteilnehmerbestimmung nach individuellen Bedürfnissen
  - Dynamische Anpassung des Nearshore-Teams gemäß aktuellen Marktanforderungen  
Erfahrungen oder gewohnten betriebsinternen Mustern
  - Regelmäßige persönliche Treffen zwischen den Projektpartnern

### Risiko Nr. 4 – der passende Anbieter

Den passenden Partner für ein gemeinsames Ziel zu finden war immer eine große Verantwortung, die unberechenbare Folgen haben kann, unabhängig davon, ob privat oder dienstlich.

Wichtig in einem IT-Projekt ist, dass die Zusammenarbeit nicht auf einem Kunde-Dienstleister-Verhältnis beruht, sondern auf einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Damit die Partnerschaft gelingt, ist es wichtig, dass beide Seiten ein gemeinsames Interesse und über gleichwertige Wachstumschancen verfügen.

**Ihr Beitrag** → verzichten Sie bei der Partnersuche auf große Namen. Setzen Sie auf einen engagierten Partner, mit dem Sie auf Augenhöhe sind und bei dem „das Bauchgefühl stimmt“. So entgehen Sie der Gefahr, dass Sie als Kunde mit überwiegend kleineren Projektumfängen nicht ernst genommen werden und planungs- sowie ausführungsmäßig oft auf der hinteren Bank sitzen.





**Sind Sie ein klassischer Fall für Nearshoring? Dann sollten Sie sich nachfolgend wiederfinden!**

- Ihre Softwareentwicklungen dauern immer weiter an (90% der Fälle), auch wenn anscheinend alle Mitarbeiter beschäftigt sind
- Der Stundentarif Ihrer IT-Beschaffung bzw. IT-Einkaufsabteilung liegt weit außerhalb jeglichen Preis-Leistungsverhältnisses
- Die Rechnungen Ihres IT-Lieferanten laufen immer weiter ein und Sie vermissen den entsprechend einzubringenden Gegenwert
- Ihr bestehendes Softwareprodukt muss gepflegt und verändert werden, aber Ihr bisheriger IT-Lieferant bietet Ihnen unzureichend Potential
- Die jährliche Softwarepflege Ihres Produktes steht dringend an
- Sie können nicht an Dritte auslagern, da Ihr Produkt stark an bestimmte Mitarbeiter oder externe Partner gebunden ist
- Ihre Upgrade-Möglichkeiten sind zu jeder Zeit von Ihrem IT-System abhängig
- Sie haben Ihr System noch nie einer Überprüfung von Dritten unterziehen lassen und wissen nicht wirklich, wo Sie stehen



**4. Fazit**

Die Abwägung in der Nearshoring-Softwareentwicklung ist eine langfristige Zeit-, Aufwand- und Kosteninvestition. Zwar wird diese Abwägung von spürbaren Kostenvorteilen begleitet, jedoch müssen Sie sich dessen bewusst sein, dass Nearshoring eine Investition ist, und keine Sparmaßnahme. Um anhaltende Vorteile aus dieser Investition zu erzeugen, in Form von steigendem Umsatz und Gewinn, Auslastung Ihrer Mitarbeiter und deren Konzentration auf Kernbereiche Ihrer Aktivität, ist es unverzichtbar, dass Sie in erster Instanz die Effektivität Ihrer betriebsinternen Prozesse genauer unter die Lupe nehmen. Durch die Transparenz der Kernprozesse einer Organisation ist es für das Management leichter, Dienste- und Kontrollinstrumentarien beizusteuern. Hierdurch verbessern sich die Qualität, die Berechenbarkeit und das Risikomanagement.

Nearshoring-Projekte sollen zum Wachstum Ihres Unternehmens beitragen, zur Verbesserung und Optimierung Ihrer internen Prozesse und Organisation, sowie zur Etablierung Ihres Betriebes auf dem Markt und Wertsteigerung gegenüber Ihrer Konkurrenz. Nearshoring bringt die Möglichkeit mit sich, Zeit und Ressourcen auf die direkten Kernbereiche der Organisation zu verteilen und somit einen direkten Einfluss auf die Rentabilität zu nehmen.

**Fanden Sie diesen Artikel interessant?**

**Wir freuen uns über Ihre Meinung und Anregungen zu diesem Thema. Wenn Sie sich durch diesen Artikel angesprochen fühlen, oder möchten Sie weitere Informationen zum behandelten Thema erfahren, dann laden wir Sie zu einem Besuch auf unserer Internetseite ein:**

[www.in-shore.de](http://www.in-shore.de)

**Selbstverständlich würden wir uns freuen, ein persönliches Gespräch mit Ihnen zu führen und Sie professionell beraten zu können. Nehmen Sie hierzu Kontakt mit uns über das Kontaktformular auf, oder rufen Sie uns einfach an!**

**+49 -(0) – 231 586 99 717**