



Kompetenz in Objekt und Komponententechnologie

Kostenoptimierung mit Offshore Outsourcing

**Stuttgart, 04.03.2004
Zürich 05.03.2004**

Object International Software GmbH
Stuttgart / Winterthur
www.oisoft.com

Referent: Frank Sterkmann, frank.sterkmann@oisoft.com

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 1



Inhaltsübersicht

- Trends, Prognosen, Veränderungen
- Bewertung der Unternehmensmodelle für eine Zusammenarbeit
- Abwägen von Risiken und Chancen
- Welche Projekttypen eignen sich
- Erfolgreiche Projektmodelle
- Wirtschaftliche Kostenmodelle

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 2




Partnerschaft mit Star Software



Object International
Software

Deutschland
Schweiz




Star
Software
Corporation

USA
Russland

- Exklusive Zusammenarbeit im deutschen und schweizer Markt
- Vertretung der Star in Deutschland und in der Schweiz
- bereits seit 1994 bewährte Zusammenarbeit
- Erfolgreiche Projekte und Produkte wie z.B. Together

Copyright © 2004 Object International Software Folie 3



Gartner IT-Trends für 2004

- IT-Infrastruktur wird virtualisiert
- Netzwerke konvergieren, WLANs setzen sich durch
- Middleware Infrastruktur unterstützt Realtime Enterprise
- Serviceorientierte Software-Architekturen (SOA) unterstützen Geschäftsprozesse direkter
- Offshore-Outsourcing wächst weiter
- Die Budgets werden von Prozesseignern kontrolliert
- IT-Governance, IT-Architektur und Service Management bilden sich zu wichtigen Investfeldern heraus
- Die nächste Technologiewelle treibt die Nachfrage ab 2006 nach oben

Quelle: Gartner ITxpo, Cannes 2003

Copyright © 2004 Object International Software Folie 4

Prognosen für Offshore Outsourcing

- Gartner prognostiziert dem Offshore Outsourcing ein Wachstum von 40% in 2004
- Gartner Research prognostiziert dem Offshore Markt ein jährliches Wachstum um 79% bis 2007
- IDC und die indische Associated Chambers of Commerce and Industry (ASSCAM) prognostiziert BPO Dienstleistern in Indien ein jährliches Wachstum von 52% bis 2006
- Gartner Research und Ernst&Young schätzen, dass bis 2008 etwas 25% aller IT-Professionals in heutigen Schwellenländern arbeiten werden
- Accenture sagt eine weltweite Service-Zulieferindustrie voraus, wobei die Hälfte des Umsatzes dieser Industrie in Offshore Ländern wie Indien und China gemacht werden wird

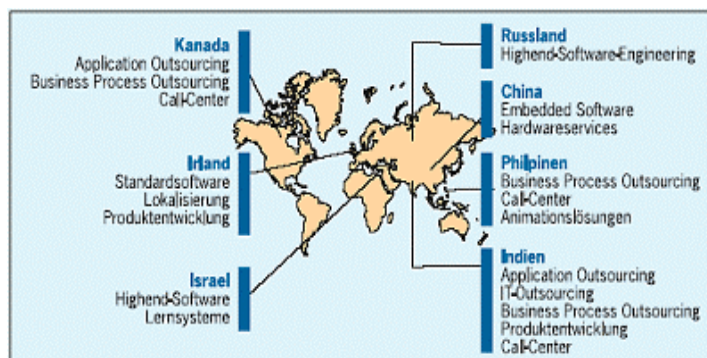
Quelle für Gartner Prognosen: Gartner ITxpo, Cannes 2003
Quelle für andere Prognosen: INCEDA Deutschland

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 5

Offshore Länder



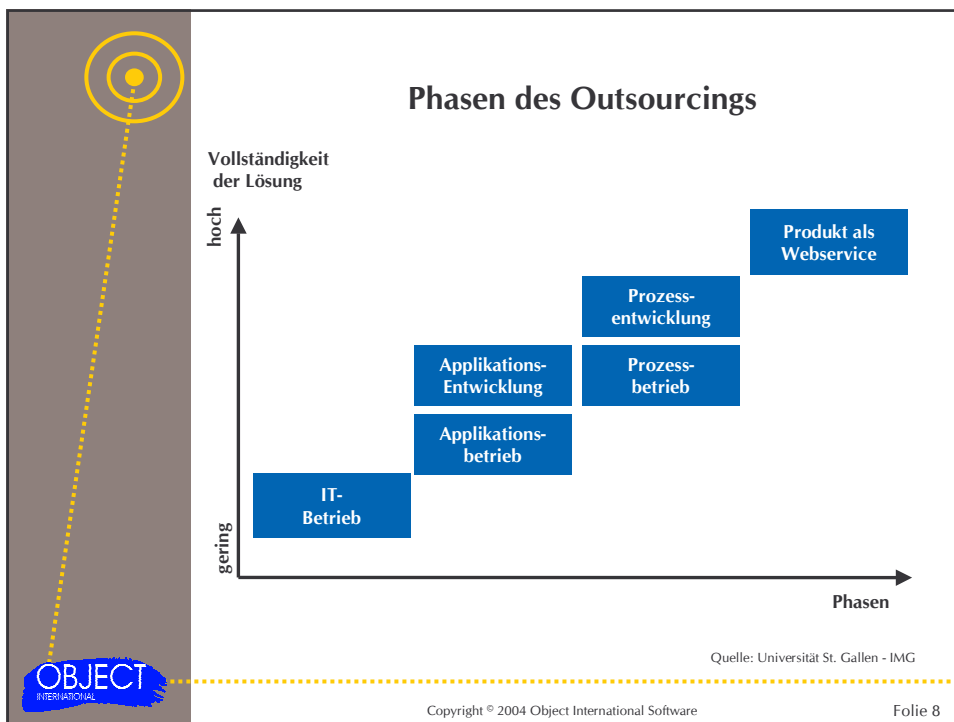
Wo ist Offshore?
Wo ist Nearshore?

Quelle: Computerwoche

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 6



Gründe für Offshore Outsourcing

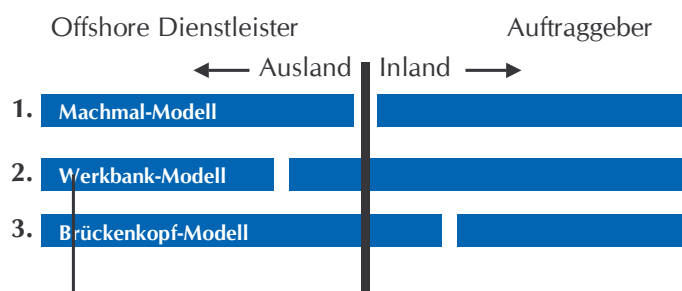
- Kostenreduktion
- schnelleres Time to Market
- Mehr Entwicklungskapazität
- nicht genügend inländische Ressourcen
- Grössere Flexibilität
- Fokus auf Kernbereiche
- Kurzfristige Cashflow-Verbesserung
- Globalisierung

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 9

Modelle (2): Werkbank Modell



2. Das Werkbank-Modell: Der Offshore-Dienstleister ist die verlängerte Werkbank des Auftraggebers. Der Auftraggeber lässt seine Experten (Expats) Offshore-Teams führen. Die Rechtliche und die Projektverantwortung liegen beim Auftraggeber.

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 10


Modelle (3): Brückenkopf Modell

Offshore Dienstleister
Auftraggeber

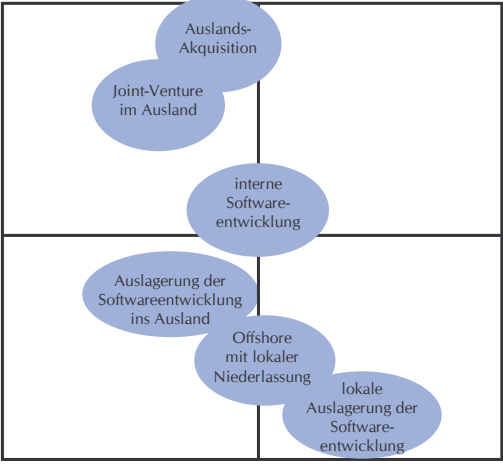
← Ausland | Inland →


1. Machmal-Modell
2. Werkbank-Modell
3. Brückenkopf-Modell

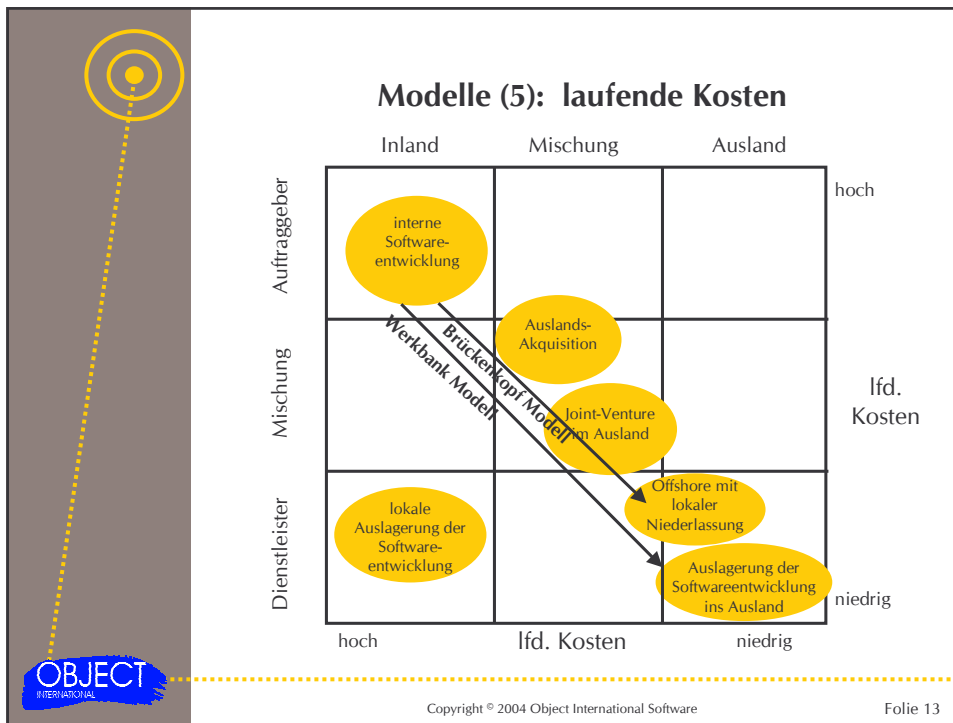
3. Das Brückenkopf-Modell: Offshore Dienstleister hat einen rechtlichen und kulturellen Brückenkopf in Deutschland. Projektkommunikation läuft größtenteils über lokale Experten (Liasons). Projekt wird aber soweit wie möglich im Ausland durchgeführt.


Copyright © 2004 Object International Software
Folie 11

Modelle (4): Investitionskosten & Projektrisiken

		hoch	Projektrisiko	niedrig
Investitionskosten	hoch			
	niedrig			


Copyright © 2004 Object International Software
Folie 12



- ### Modelle (6): Fazit Brückenkopf-Modell
- Sofortiger Projektstart ohne Verzögerung möglich
 - Best mögliche und gewohnte Kommunikation durch lokale Ansprechpartner
 - Ansprechpartner versteht Anforderungen des Kunden
 - Reduzierte Risiken durch kulturelle Auswirkungen, da erprobte Kommunikation
 - Minimales finanzielles Risiko, da keine vorlaufenden Startup Investitionskosten
 - auch für kleine, mittlere und grosse Projekte geeignet
 - Rechtssicherheit durch lokalen Vertragspartner
 - Etablierte Outsourcing Prozesse beim Dienstleister
 - Erhebliche Kosteneinsparungen gegenüber Onsite Entwicklungen
- Copyright © 2004 Object International Software Folie 14



Modelle (7): Fazit Werkbank Modell

- Grössere Startup-Investitionen mit etwas geringeren lfd. Kosten
- Aufbau eigener Offshore Kompetenz notwendig
- Rechtlich professionelle Absicherung notwendig
- Primär für langfristige und (sehr) grosse Projekte geeignet
- Vorbereitung von internationalen Team-Mitgliedern auf lokale Geschäftspraktiken
- Persönliche Integration von internationalen Team-Mitgliedern
- Kulturelle Sensibilisierung beim Auftraggeber

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 15




Risiken (1): Unterschiede der Kultur

- Hierarchiedenken
 - Entfernung zur Macht
 - Manche Kulturen sehen große Sprünge zwischen den Hierarchie-Ebenen
 - Fazit: Bottom-Up Kommunikation von Problemen
- Gruppenverhalten
 - Wie sieht sich eine Person zu ihrem Umfeld?
 - Umgang mit Konflikten
 - Fazit: Früherkennung von Problemen, speziell asiatische Kulturen sind im Konfliktfall eher ausweichend als konfrontierend

OBJECT
INTERNATIONAL


Copyright © 2004 Object International Software


Folie 16



Risiken (2): Unterschiede der Kultur


- Verhältnis zum Unternehmen
 - Persönliche Priorität für das Unternehmen
 - Fazit: Überkommen von zeitlichen Krisenzeiten in Projekten, z.B. Wochenendsitzungen oder Urlaubsaufgabe
- Umgang mit Risiko
 - Kritisch in nicht-eindeutigen Situationen
 - Vorhersagbarkeit von Entscheidungen schwerer
 - „gruppenlastige“ Kulturen tendieren zu Risikovermeidung
 - Fazit: Entscheidungsprozesse können länger dauern

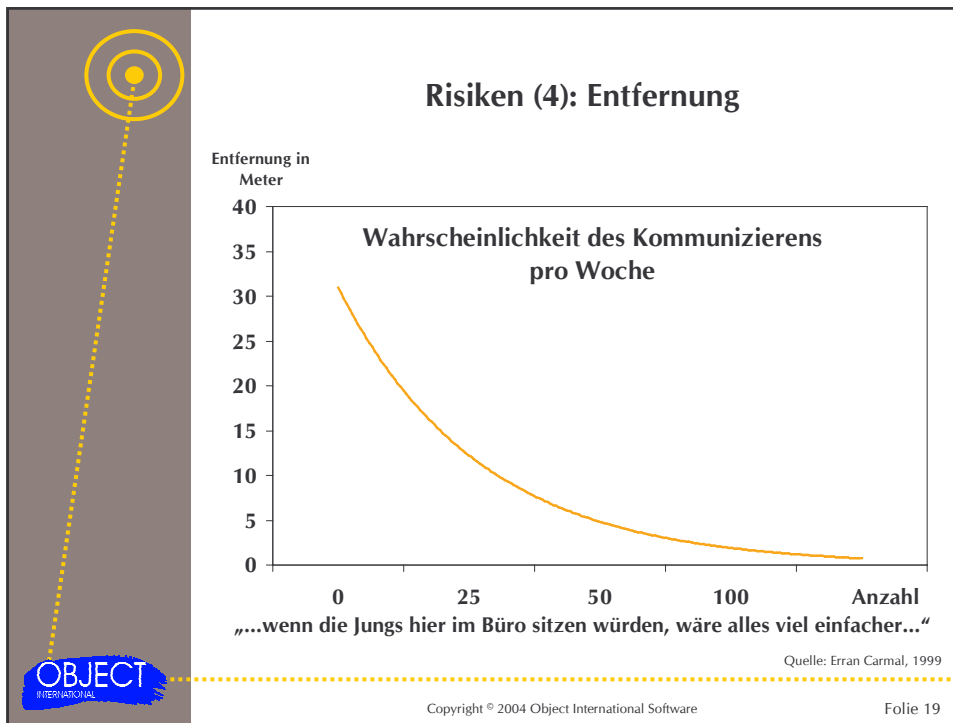

Copyright © 2004 Object International Software Folie 17



Risiken (3): Unterschiede der Kultur

- Wert auf Kontinuität
 - Konfuzianisch geprägte Gesellschaften legen mehr Wert auf die Kontinuität einer Geschäftsbeziehung als auf den wirtschaftlichen Nutzen daraus
 - Fazit: Entscheidungen sind nicht immer rational aus westlicher Sicht
- Kommunikationsform
 - Implizit: Vornehmliche asiatische Kultur, ein schnelles auf den Punkt kommen wird als unhöflich empfunden.
 - Explizit: europäische Kultur, man kommt schnell auf den Punkt, wenig „Schwafelei“
 - Fazit: Software-Team sollten gegenseitiges Verständnis aufbringen


Copyright © 2004 Object International Software Folie 18



- ### Chancen (1)
- Teilweise sehr hohes technologisches Know-How und hoher Ausbildungsstand in Offshore-Ländern
 - Wirtschaftl. und Politische Chance für Offshore Länder
 - Chance für uns wirtschaftlichen Aufschwung in diese Länder zu bringen
 - Weniger Kosten/Arbeitsleistung, somit schnelleres Time-to-Market und mehr Flexibilität möglich
 - Software ist virtuelles Produkt, somit keine Zoll/Grenz- oder Transportprobleme
- OBJECT**
INTERNATIONAL
- Copyright © 2004 Object International Software
- Folie 20

Chancen (2)

- Technische Ausstattung und Infrastruktur stellen heute kein Hindernis mehr dar. Z.B. Highspeed Internet und Telekommunikationsanlagen sind heute Standard
- Mit neuartigen Collaboration Werkzeugen werden verteilte Teams produktiv
- dt. sprachige Länder haben hohen Organisationslevel und somit bestes Potential Offshore-Entwicklungen zu steuern
- Europäer sind multikulturell erzogen und haben somit notwendige Offenheit für andere Kulturen

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 21

6 Dimensionen Eignung für Offshore Outsourcing

weniger geeignet ← Offshore Outsourcing → sehr geeignet

Projektgrösse	klein	> 2-3 Mitarbeiter	gross
Dauer	kurz	> 3 Monate	lang
Komplexität	gering		hoch
Spez.Verhältnis	viel		wenig
Typ	Business		Technisch
Sprachen	Deutsch		Multilanguage

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 22

Outsourcing Russland vs. Indien

India
(export turnover \$6,2B)

Russia
(export turnover \$0,3B)

Education	B-	Education	A-
R&D	B-	R&D	A
PM	B	PM	C+
QA	A	QA	C+
Price	B	Price	B
Government support	A	Government support	C+
Political risks	B-	Political risks	B+
Cultural barriers	B	Cultural barriers	B+
Local IT market	C+	Local IT market	B+

Quelle: IDC Research

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 23

Projektmodelle (1): Übersicht

- Development on Demand (Dienstleistungsvertrag)
 - Dauer, Skills und Kapazität nach wechselndem Bedarf
 - Mitarbeiter unter direkter Aufsicht des Kunden
 - Projektverantwortung beim Kunden
- Turn Key (Werkvertrag)
 - Projektverantwortung bei OIS/STAR
- Offshore Development Center (ODC)
 - Kunde mietet festes Team über längere Zeit
 - Team unter Aufsicht des Kunden
- Joint Venture
 - Kunde gründet eigenes Unternehmen mit bestehendem und bewährtem Team

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 24



Kostenmodelle (1)

- Standard Rates
 - Project Manager 35,- EUR/Std.
 - Senior/Technical Expert 30,- EUR/Std.
 - Developer 25,- EUR/Std.
 - Tester/Techn. Writer 20,- EUR/Std.
 - Blended Rates für Teams > 4 MA
25,- EUR/Std./Mitarbeiter
- FlexODC Werkbank Modell
 - Team 7 MA: 1 PM, 1 TE, 2 Dev, 1 Junior, 2 Tester
 - Gesamtteam **21.200,- EUR** pm. (mind. 12 Monate)

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 25

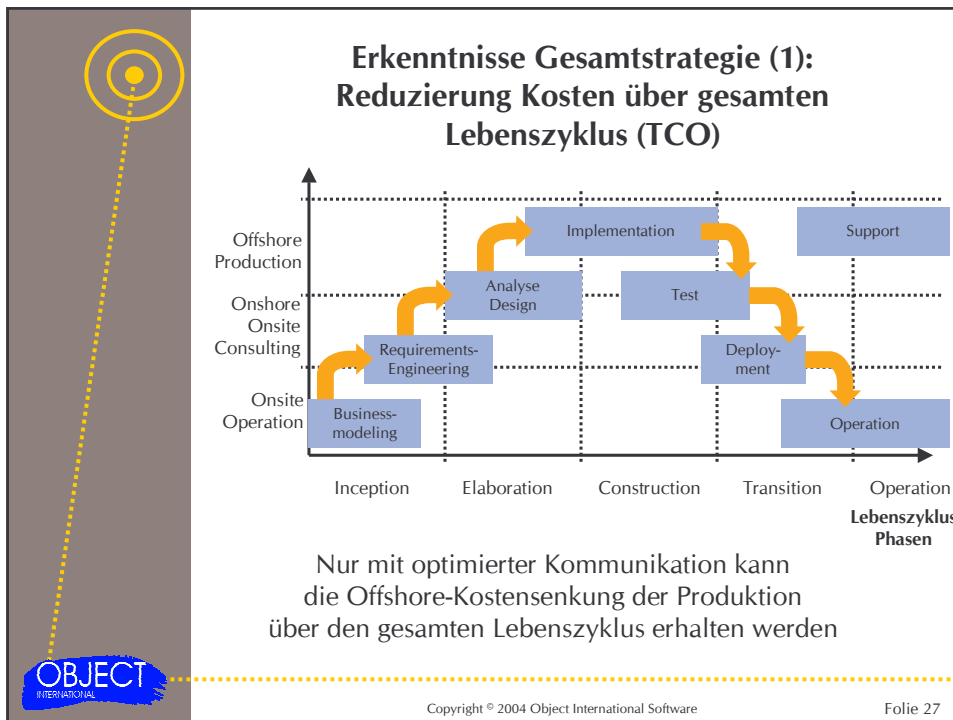


Kostenmodelle (2)

- FlexODC Brückenkopf Modell
 - OIS Team Deutschland/Schweiz: 1 Projektleiter
 - Star Team Russland 7 MA:
1 TE, 4 Dev, 1 Junior, 1 Tester
 - gesamt 8 Mitarbeiter
 - Gesamtteam: **37.000,- EUR** pm. (mind. 12 Monate)
 - entspricht durchschn. **28,90 EUR** pro Mitarbeiter/Std.

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 26



- ### Erkenntnisse Gesamtstrategie (2)
- Die Senkung der Gesamtkosten über den gesamten Lebenszyklus ist das entscheidende Kriterium
--> Total Cost of Ownership Entscheidung
 - Problematische Kommunikation frisst Einsparungen in der (Offshore)Produktion wieder auf
--> Transport von Know-How zum und vom Offshore-Dienstleister muss optimal durchgeführt werden und benötigt Erfahrung
- Copyright © 2004 Object International Software Folie 28



Erkenntnisse Gesamtstrategie (1)

- Für Projektleiter sind menschliche Faktoren wie Kommunikation, Sprachkenntnisse und internationale Erfahrung sehr wichtig
- Projektmanager müssen begreifen welche Möglichkeiten in einem anderen Land machbar sind und welche nicht
- Softwareexperten müssen als Moderatoren auftreten
- Probleme in Projekten werden meist erst viel später erkannt

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 29



Abschliessende Erkenntnisse

- Einsparungen von 30-50% sind möglich
- Individuelle TCO Betrachtungen notwendig
- mind. 20% Einsparungspotenzial ist notwendig
- nicht alle Projekte eignen sich gleichermaßen
- Entfernung & Kultur sind grösstes Problem
- Offshore Outsourcing speziell von Software bietet grosse Chancen
- Brückenkopf-Modell bietet schnellste Startmöglichkeit und Sicherheit bei geringen lfd. Kosten und Startup Investitionen
- Brückenkopf-Modell sichert Projektergebnis

OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 30



**Wir sind Ihr Partner
für erfolgreiche
Softwareprojekte**

LET'S WORK TOGETHER!



OBJECT
INTERNATIONAL

Copyright © 2004 Object International Software

Folie 31