Nearshoring in het MKB

Hoe werkt dat?

Wat nearshoring voor MKB bedrijven kan betekenen en het stappenplan om hier een succes van te maken.

@code

Nearshoring

Nearshoring (in het buitenland, dicht bij huis) en offshoring (in het buitenland, op grote afstand, bijvoorbeeld in India) van softwareontwikkeling wordt vaak nog gezien als iets dat alleen weggelegd is voor grote bedrijven. Kleine(re) bedrijven kunnen hier geen voordeel mee behalen, aangezien het voordeel van de "economy of scale" hier niet opgaat. Daarnaast zien kleine bedrijven er erg tegenop om te gaan samenwerken met externe partijen omdat men niet weet wat ze te wachten staat in termen van organisatie, aansturing, grip op het proces en cultuurverschillen. De praktijk wijst echter anders uit als er wordt voldaan aan een aantal randvoorwaarden. Dit whitepaper geeft uitleg over de keuzes die er zijn te maken voor het MKB en wat een klein bedrijf kan doen om te profiteren van het uitbesteden van softwareontwikkeling en te voorkomen dat het uitloopt op een mislukking.

Waarom MKB bedrijven anders kiezen dan grote bedrijven?

Het lijkt of de redenen voor MKB-ers en grote bedrijven ongeveer hetzelfde zijn als het gaat om de beslissing softwareontwikkeling uit te besteden. In de praktijk loopt dit vaak nogal uit elkaar. Wanneer hier gesproken wordt over kleinere bedrijven hoeft dit niet te betekenen dat het bedrijf op zich klein of middelgroot is. Het kan ook gaan om een groter bedrijf dat maar een beperkt aantal software ontwikkelaars heeft, aangezien dit geen core-business is van dit bedrijf.

Grote bedrijven outsourcen veel werkzaamheden om kosten te besparen en zich te richten op hun kerntaken. Dit betekent dat het hierbij vaak gaat om grote hoeveelheden werk die van vrij eenvoudige aard zijn. Dit is interessant voor een markt waar veel capaciteit beschikbaar is van mensen met een redelijk kennis en ervaring en lage lonen. Offshoring is dan vaak de beste oplossing vanwege de grote capaciteit die aanwezig is in landen als India en het lage tarief. Grote bedrijven zullen ook minder last hebben van tijdsverschillen en cultuurverschillen, aangezien men vaak al gewend is om in een globale setting te werken.

Kleinere bedrijven hebben echter vaak niet zo een dringende behoefte aan deze kostenreductie, maar staan vaak wel voor andere uitdagingen. Waarschijnlijk bent u als klein bedrijf geconfronteerd met de hieronder genoemde problemen.

1 Het niet vervuld krijgen van een **vacature**. Echte goede ontwikkelaars (en testers) zijn reeds aan de slag en wisselen niet vaak van baan.

2 De vernieuwingen en innovaties op het gebied van softwareontwikkeling gaan zo snel dat het met een klein ontwikkelteam niet meer bij te houden is. De **kennis** vloeit weg of blijft niet meer up-to-date.

3 Niet alle **vaardigheden** die nodig zijn binnen het gecompliceerde proces van softwareontwikkeling zijn aanwezig binnen de organisatie. Het gaat hier om zaken als Business analyse, projectleiding, software ontwerp, kwaliteitsborging (Quality Assurance) en testen.

4 Er is onvoldoende **flexibiliteit**. Door het kleine team is het moeilijk om te gaan met tijdelijke versnellingen en vertragingen in de vraag naar ontwikkelcapaciteit. Organisaties missen kansen bij een tekort en maken te veel kosten bij een overschot aan ontwikkelaars.

5 Ondanks het kleine team is er onvoldoende **transparantie** in het ontwikkelproces. Veel zaken zijn informeel geregeld en de organisatie is te klein om op de juiste manier te werken met procedures, vastlegging en de juiste tools die de kwaliteit van het proces ondersteunen.

Het MKB heeft dus niet zozeer behoefte aan grote capaciteit, standaardisering van het proces en reductie van de kosten, maar aan flexibiliteit, kennis en vaardigheden. De economische ontwikkeling gaat weer de goede kant op, de schaarste aan goede ontwikkelaars wordt alleen maar groter en de ontwikkelingen op het gebied van ICT gaan alleen maar sneller. De conclusie is dus snel getrokken. Bedrijven moeten op zoek naar alternatieven om de toenemende problemen te lijf te gaan en de concurrentie voor te blijven.

Het stappenplan om succesvol te worden in het uitbesteden van software ontwikkeling

Stappenplan

Met het volgen van onderstaand stappenplan kunt u een goede afweging maken of nearshoring een serieuze (of noodzakelijke) optie is voor uw bedrijf en u voorbereiden op een goede samenwerking. De weg naar een goede uitbesteding van uw softwareontwikkeling is een traject waar zowel u als de door u te selecteren nearshoring partner een belangrijke bijdrage in kunnen leveren. Net als met het ontwikkelen van software zelf, zal een goede analyse vooraf u veel brengen bij de uiteindelijke nearshoring van uw activiteiten.

1. Bepaal je behoefte
2. Wat houdt mij tegen?
3. Huidige organisatie
4. Selecteer een partner
5. Maak een start!
6. Evalueer en beslis
7. Ontwikkel een strategie
8. Contact en samenwerking

@code

1 / Bepaal je behoefte

Op de eerste plaats is het verstandig om met een heldere blik te kijken naar de eigen ontwikkelbehoefte. De volgende vragen helpen om de behoefte te bepalen;

- Is er nu een tekort aan goede ontwikkelaars of verwacht ik een tekort binnen een jaar?
- Wat is de kwaliteit van mijn ontwikkelaars, nu en in de toekomst? Hebben zij de kennis en ervaring die aansluiten bij de ontwikkelbehoefte die gaat ontstaan?
- Weet ik als eindverantwoordelijke wat er gebeurt op de afdeling softwareontwikkeling?
- Kunnen wij de komende jaren te maken krijgen met grote groei of krimp?
- Zijn er in onze markt ontwikkelingen te verwachten die een fundamentele wijziging van onze software noodzakelijk kunnen maken of bestaat deze noodzaak al?
- Laten wij kansen liggen omdat we onvoldoende capaciteit hebben?
- Zijn wij in staat om nu en in de toekomst (voldoende) mensen aan ons bedrijf te binden en vast te houden?

Het beantwoorden van bovenstaande vragen kan lastig zijn. Bijvoorbeeld vanwege het feit dat u al lang in uw business zit en wellicht toch een blik van buiten nodig heeft om deze vragen goed te beantwoorden. Hiervoor is het inschakelen van een adviseur, die ervaring heeft met het uitbesteden van werk, een goede optie om dit helder en inzichtelijk te krijgen. Deze adviseur kan u later ook behulpzaam zijn bij het selecteren van de juiste partners.

Daarnaast zijn potentiele leveranciers van Nearshoring diensten vaak ook goed in staat om een advies te geven. Vooral wanneer er meer ervaring is kan men putten uit de successen en mislukkingen van hun klanten. Vraag om een vrijblijvend advies, waarbij u vooraf duidelijk bent over de vragen die beantwoord moeten worden.

2 / Wat houdt u tegen - wat zijn de risico's?

Uiteraard is het nearshoren van uw softwareontwikkeling niet iets dat zonder risico's is. Vaak is het echter zo dat het ophoudt bij het opsommen van de risico's, zonder dit goed te analyseren. Het goed in kaart brengen en analyseren van de risico's kan u een goed beeld verschaffen hoe om te gaan met deze risico's en het pad naar nieuwe oplossingen voor uw behoefte in te slaan. Door het nearshoren van softwareontwikkeling kunnen risico's worden gecreëerd, maar even vaak kunnen er ook risico's mee worden beperkt. Hierbij kunt u denken aan betere kwaliteitsborging in uw proces, gebruik maken van specialisten op het gebied van softwareontwikkeling, een betere analyse vooraf (die vaak noodzakelijk is voor uitbesteden) en het door de leverancier contractueel laten afdekken van risico's (in termen van tijd en geld bijvoorbeeld).

3 / De huidige organisatie structuur

Uw huidige organisatie is waarschijnlijk ingesteld op korte lijnen (tussen uw medewerkers en met uw klanten) en rondom de techniek van het ontwikkelen gebouwd. Vaak wordt er gezegd dat uitbesteden geen optie is, omdat de business heel specifiek is, er veel contact is met klanten en dat er veel domeinkennis nodig is om te kunnen ontwikkelen. Dit is allemaal waar en geldt waarschijnlijk binnen elke MKB organisatie waar software wordt ontwikkeld. Ten onrechte wordt dit echter alleen gebruikt als argument om niet te gaan nearshoren. Het blijkt namelijk dat wanneer bedrijven het vak van software ontwikkelen (deels) over laten aan specialisten, de focus op de klanten en de kennis van het eigen domein alleen maar toeneemt. Hiervoor zijn vaak wel andere competenties van uw mensen van belang.

Niet het technische aspect van het ontwikkelen van software, maar het vertalen van de behoefte naar een gewenste software omgeving wordt de focus. Uw specialist op het gebied van ontwikkeling ondersteunt u dan met de juiste tools om dit uit te voeren en te zorgen dat wordt geleverd wat de business wil. Een gedegen analyse van de gewenste oplossing, de vertaling naar de techniek en het borgen van de kwaliteit achteraf worden dan een samenwerking van uw mensen en de ontwikkelaar van de technische oplossing.

Het is dus verstandig om te kijken of uw huidige organisatiestructuur past bij een uitbesteding van werkzaamheden en wat er voor aanpassingen nodig zijn om te zorgen dat de uitbesteding de operatie niet onnodig gaan vestoren.

4 / Selecteer de juiste partner

Zoals al eerder aangegeven in het deel over de verschillen tussen grote en kleine ondernemingen, zal een keuze voor een partner afhangen van de doelstellingen die u hebt. Wanneer u duidelijkheid hebt omtrent de doelstellingen kunt u verder kijken naar de factoren die uw keuze kunnen beïnvloeden.

De mensen

In hoeverre is er ervaring met het werken met Nederlandse / Europese bedrijven? Hoe is het niveau van het Engels? Cultuurverschillen? Is het mogelijk dat de ontwikkelaars af en toe naar Nederland komen? Is het een Nederlands bedrijf? Zijn de mensen in vaste dienst? Allemaal vragen die van belang zijn als u gaat samenwerken met mensen. meer algemeen bekeken is het belangrijk dat er een klik is tussen u, het bedrijf en de werknemers. Uiteraard zult u contact hebben met de werknemers in Nederland (als die er zijn), maar een bezoek aan het kantoor in het buitenland is zeker aan te raden. Niet alleen kunt u met eigen ogen zien of het bedrijf is wat het zegt te zijn, maar als u later zaken gaat doen zult u veel hebben aan de persoonlijke contacten die u daar heeft opgedaan.
Het allerbelangrijkste is uiteraard een gesprek met de ontwikkelaars zelf. Begrijpen ze ons en wat is het niveau van de mensen? Hierbij is het goed om uw technische mensen ook mee te nemen.

Technische aspecten

Gaat het om softwareontwikkelaars, testers of business analisten? Zoeken we .Net, Java, PHP, front-end of back-end, app ontwikkeling etc? Heeft men ervaring met specifieke technieken die gangbaar zijn in onze sector?

Ervaring

Om een goede aanbieder van nearshoring diensten te zijn is meerdere jaren ervaring één van de belangrijkste eisen. Het naar het buitenland uitbesteden van software ontwikkeling of testen van software kan heel succesvol zijn, maar vereist wel enige ervaring om te weten welke zaken belangrijk zijn in een samenwerking op afstand en hoe hier mee om te gaan. U kunt er voor kiezen om het profkonijn te zijn, maar het is beter in zee te gaan met een ervaren partner. Laat u hier geen rad voor ogen draaien door gefingeerde klanten of bijvoorbeeld extreem lage (start) tarieven.

5 / Maak een start!

Wanneer u tot de conclusie bent gekomen dat nearshoring een optie voor u is en u heeft wellicht al een idee met welke leveranciers u zou willen gaan werken, dan wordt het tijd om te ervaren hoe dit werkt en of het werkt voor uw organisatie. Het beste werkt dit met een concreet project. Aan de hand hiervan kunt u verschillende zaken helder krijgen om uiteindelijk de strategische beslissing te nemen om wel of niet op het pad van nearshoring te belanden. Het meest voor de hand ligt het om een eenvoudig, afgebakend project te kiezen dat niet al te lang duurt. Hierdoor zijn de risico's minder en de doorlooptijd beperkt. U kunt aan de voorkeursleverancier vragen om dit project uit te voeren, bijvoorbeeld op basis van 'fixed price'.
Een andere manier om een leverancier te beoordelen is om juist te komen met een ingewikkeld project of een team in te zetten. Wat is nou een project dat al lang ligt, nooit duidelijk is geworden of waar de meeste zich op stuk bijten? De leverancier vragen om een vooronderzoek te verrichten naar dit project brengt een aantal voordelen met zich mee. Het risico is beperkt (tot de kosten van het vooronderzoek), de leverancier wordt aangesproken op hetgeen u het hardst nodig heeft, namelijk zijn kennis en u krijgt een idee van de samenwerking. Daarnaast krijgt u een rapportage waar u nog alle kanten mee op kan.

Een eerste project geeft u uiteindelijk niet alleen een idee van de capaciteiten van uw leverancier, maar ook een inkijkje in uw eigen organisatie. Hoe gaat de communicatie en zijn mijn mensen in staat om zich aan te passen en hebben ze de juiste kwaliteiten om de samenwerking succesvol te maken? Samenwerkingen gaan niet alleen stuk op de kwaliteit van de leverancier, maar ook op de kwaliteit van de opdrachtgever! Een goede leverancier kan u helpen aan te geven wat er van uw mensen wordt verwacht en hoe de samenwerking vorm gegeven moet worden. Sterker nog; dat is zijn taak. U wilt gebruik maken van de ervaring op dit gebied.

6 / Evalueer en beslis

Nadat de eerste ervaring is opgedaan met de gekozen nearshore partij wordt een evaluatie gedaan. Bij voorkeur vindt deze evaluatie plaats in samenwerking met de leverancier.
De eerste evaluatie kan bijvoorbeeld plaatsvinden na het verrichten van het vooronderzoek. De resultaten worden dan besproken tijdens een bezoek aan het kantoor in het buitenland. Hierdoor kan er niet alleen verder in detail in worden gegaan op de bijzonderheden van een eventuele vervolgopdracht (om de uitgangspunten nog duidelijker te krijgen), maar er kan ook terug gekeken worden op de samenwerking bij het verrichten van het vooronderzoek.

Uiteindelijk evalueert het managent met (de manager van) de ontwikkelaars. Hierbij wordt de ervaring met het proefproject afgezet tegen de punten één tot en met vier van het stappenplan. Op basis hiervan kan een beslissing worden genomen.

7 / Ontwikkel een (nieuwe) strategie voor uw softwareontwikkeling

In de praktijk zijn er maar weinig bedrijven die een strategie hebben met betrekking tot hun softwareontwikkeling. Dit komt vaak doordat er veel zaken dusdanig snel veranderen dat een planning weinig zin heeft of doordat er alleen maar wordt gereageerd op incidenten. Daarnaast worden strategieën of planningen vaak niet gemaakt omdat meestal de verwachtte deadlines en budgetten niet gehaald worden. Nearshoring met een professionele partij kan hier verandering in brengen. Een goede externe partij kan door middel van analyses een planning afgeven en zorgen dat deze ook daadwerkelijk gehaald wordt. De uitgangsounten moeten dan wel helder zijn.

Een gezamenlijke strategie

Het is verstandig om gezamenlijk te spreken over de te volgen strategie in termen als:

- Wat is de roadmap met betrekking tot nieuwe ontwikkelingen?
- Welke budgetten zijn er beschikbaar en waar hangen deze vanaf?
- Wat zijn de te verwachten ontwikkelingen met betrekking tot de eigen ontwikkel organisatie?
- Welke kennis en ervaring wil je binnenshuis houden en wat kan worden uitbesteed?
- Wat zijn de ontwikkelingen in de markt waarin je als opdrachtgeven opereert en wat zijn de te verwachten consequenties hiervan?

Basis voor een goede samenwerking

Het opstellen van een strategie zorgt niet alleen voor duidelijkheid binnen uw eigen organisatie, maar zal de samenwerking met de nearshoring partner ook aanzienlijk verbeteren. Wanneer beide partijen weten wat ze de komende tijd gaan doen, kan hier op worden ingesprongen door middel van capaciteitsplanning, recruitment, advies en optimalisering van het ontwikkelproces.

8 / Contract en samenwerking

Contract

Een samenwerking met een partij die gaat werken aan iets dat voor uw organisatie heel belangrijk is, dient uiteraard te worden vastgelegd in een goed contract. Hierbij worden zaken als bescherming van eigendomsrecht, vertrouwelijkheid, garanties over beschikbaarheid, inhoud van het project en manier van samenwerken uiteraard goed beschreven. Het is ook van belang om in het contract al iets te zeggen over de toekomst. Hoe gaan we bijvoorbeeld om met eventuele uitbreiding/inkrimpen, indexeringen en strategische veranderingen bij zowel leverancier als opdrachtgever?

Samenwerking

Het is echter net zo belangrijk dat u met een partij gaat samenwerken die u begrijpt. Begrijpt de leverancier onze manier van werken, is er een klik met de mensen op directieniveau, projectleidingniveau en op operationeel niveau, hoe belangrijk zijn wij als klant, is de communicatie van voldoende niveau en is men bereid om te investeren in de samenwerking? Dit soort zaken zijn net zo belangrijk als een gedegen contract. Uiteindelijk werkt het net zo als met uw eigen mensen.

Nearshoring is niet alleen een kans om kosten te besparen

Het is evident dat het ontwikkelen van software in landen waar het niveau van de lonen lager ligt dan in Nederland, altijd goedkoper kan zijn dan wat u zelf in uw organisatie kan ontwikkelen of in Nederland kan uitbesteden. Wellicht dat het voor grote bedrijven de belangrijkste doelstelling kan zijn om grote hoeveelheden relatief eenvoudig werk uit te besteden met als enige doelstelling het reduceren van kosten, bij kleinere bedrijven ligt dit anders. Hiervoor zullen de echte besparingen en de winst niet alleen liggen in lagere kosten per uur, maar zeker ook in de professionalisering van het ontwikkelproces, de focus op de kerntaken, het kunnen bijhouden van de laatste stand der techniek en het flexibel kunnen inspelen op veranderende omstandigheden.

Conclusie

Omdat een partij op afstand wel gedwongen wordt om transparant te zijn, een strakke regie te voeren en zaken goed te analyseren en af te stemmen, is de ervaring dat nearshoring via een professionele organisatie voor u leidt tot meer inzicht in uw ontwikkelproces en een betere borging van kwaliteit en doorlooptijden. Daarnaast kunt u de beschikking hebben over een pool van goed opgeleide mensen tegen zeer aantrekkelijke kosten.

Te mooi om waar te zijn? Wanneer u de stappen goed doorloopt kunt u beoordelen of het bij u past en de voorwaarden scheppen die het werken op afstand tot een succes voor uw organisatie maken. Neem een besluit om wel of niet te nearshoren echter niet op een gevoel of (slechte) verhalen. Doe een gedegen onderzoek en ervaar of deze manier van werken een oplossing kan zijn voor knelpunten in uw organisatie.

Contact

Heeft u nog vragen naar aanleiding van deze whitepaper of wilt u meer informatie?

Neem dan contact op met Haico Sterk.

Website www.addcode.nl

Telefoon +31 (0) 570 238 300

E-mail info@addcode.nl

Addcode
Keulenstraat 9
7418 ET Deventer
+31(0)570 238 300
info@addcode.nl
www.addcode.nl
Vestigingen in Deventer / Dortmund (Duitsland) / Chisinau (Moldavië)/Iasi (Roemenië)