

*"Russerne er meget dygtige til IT udvikling – ikke mindst til den hårde matematik"*

IT direktør Ole Rossing, Saxo Bank.



*"Vi har fra dag 1 bedt Lanit om at tage ansvar, arbejde selvstændigt, tage initiativer og give os modspil. Det har de gjort, og det har givet spændende og konstruktive diskussioner. Russerne er mindst lige så dygtige som os"*

Jesper Garde Schreiner, manager Team Software, Foss Analytical.



*"Vi oplever, at Lanit-Tercom er meget stærke rent fagligt, og at de er vant til at køre internationale projekter. Mentaliteten ligger meget tæt på den danske. Det har været fremmende for et rigtigt godt samarbejde"*

Udviklingschef Lars Bo Kjøng Rasmussen, Focon Electronic Systems A/S.



## Nearshoring af software-udvikling, innovation og produktudvikling - Offshore outsourcing



### AT-Software [www.at-software.com](http://www.at-software.com) i St. Petersburg

- en sammenslutning af Lanit - Tercom og Artezio
  - grundlagt 1991, 500+ medarbejdere
  - ekspertise: embeddede systemer, netværksprotokoller, low-level system engineering, legacy systemer, klinisk test, enterprise løsninger, general software engineering
  - domæneerfaring: sundhed, finans, telecom / internet, uddannelse, offentlig sektor, transport
  - har arbejdet agilt siden 2003
  - har et nært samarbejde med St. Petersburg State University, hvor man har til huse.
- AT - Software er ikke blot en IT fabrik, men et højteknologisk viden center for teknisk software, som bruges som sparring partner af mange danske virksomheder.



### ScienceSoft [www.scnsoft.com](http://www.scnsoft.com) i Minsk

- grundlagt 1989, mere end 250 medarbejdere
- Microsoft Guld Partner, ISO9001:2000 certificeret
- ScienceSoft har i 12 år arbejdet for Invention Machine Corp, Boston med Computer Aided Invention. Bruges af 40 % af Fortune 500 virksomhederne
- arbejder agilt
- ekspertise: Java, .Net, e-business, store søgemaskiner, computer aided invention, testing, migration
- domæneerfaring: sundhed (opfylder GAMP5), finans, telecom, wireless, detailhandel, IT sikkerhed, transport.



### Softline [www.softlinejsc.com](http://www.softlinejsc.com) i Kiev

- grundlagt i 1995, mere end 900 ansatte
- mere end 30 certificerede projektledere (IPMA, PMI)
- ISO9001:2000 og CMMI4 certificeret i 2007
- SAP Service Partner, Microsoft Guld Partner
- arbejder agilt
- ekspertise: SAP, 3 D løsninger, CRM og ERP løsninger, GIS, RFID
- domæneerfaring: finans, offentlig sektor, telecom, olie og gas, miljøbeskyttelse, dokument håndtering, HR og Transport.



### Digital Design [www.digdes.com](http://www.digdes.com) i St. Petersburg

- grundlagt 1992, 350 medarbejdere med Microsoft certifikater: 43 MCP team, 8 MCSD, Net, 10 MCSD, 17 MCSE, 4 MCSA, 6 MCT, 6 MCDBA og 16 MCAD
- Microsoft Guld Partner og Microsoft Business Solution Partner
- CMMI3 og ISO9001 certificeret
- tre projektledere certificeret af Project Management Institute (PMI) som PMP (Project Management Professionals)
- har siden år 2000 udviklet mere end 50 .Net projekter
- stærk til SharePoint Portal og Biztalk server.



### HVORDAN GØR VI?

ASTENIT's partnere er fleksible og forstår, at hvert enkelt partnerskab udvikler sig på sin egen måde. Nedenfor er skitseret en mulig fremgangsmåde.

#### Diskutér sagen uformelt

Kontakt ASTENIT, lad os mødes og drøft Jeres behov og hvordan de bedst kan opfyldes. Vor erfaring hjælper med at identificere udfordringerne under outsourcing processen. Vi skitserer realistisk de tiltag, der skal gøres for at få Jeres outsourcing model til at fungere.

#### Besøg ASTENIT's Østeuropæiske partnere

Vi inviterer Jer til at besøge vore partnere. Det er kun ca. to timer med fly fra København. Jeres repræsentanter får en god fornemmelse af partneren, møder medarbejderne og beser faciliteterne. Det er en oplagt mulighed for at afstemme forventninger, blive fortrolig med hinandens holdninger og filosofi og møde menneskene bag dem.

#### Kør et pilot projekt

Et pilot projekt er en god mulighed for at forstå processerne. Det bør have veldefinerede milestones, være yderst relevant for forretningsmiljøet og give konkrete resultater. Det er vor chance for at justere processerne, teste samarbejdsmodellen og kommunikationsnetværket samt rollerne og ansvarsfordelingen i et fremtidigt samarbejde.

#### Valg af partner

At vælge partner er et spørgsmål om tillid. Vi har kendt vore partnere længe. De har i en årrække arbejdet for en række danske kunder med gode erfaringer og er fuldt fortrolige med vestlig forretningskultur. Saxo Banks IT direktør Ole Rossing sagde: "Kulturen i St. Petersburg er ikke så forskellig fra den Skandinaviske. Vi har haft et løbende samarbejde med dem siden august 2003".

**ASTENIT har siden 2003 været repræsentant i Danmark for ledende østeuropæiske IT udviklingsfirmaer. De tilbyder nearshore softwareudvikling og konsulentarbejde.**

#### Projektmodenhed

Nogle er CMMI og ISO9001 certificerede eller certificeret af PMI (Project Management Institute) som PMP (Project Management Professionals). Andre er SAP Service Partnere eller Microsoft Guld partnere. Alle er fagligt meget dygtige. Man kan altid finde en ASTENIT partner med de rette kompetencer.

#### Vertikale kompetencer

ASTENIT's partnere har ofte ekspertise og erfaring for kundens domæne i forvejen. Derfor kommer de hurtigere til et godt resultat.

#### Udviklingsstrategi

Du får dit eget team, som ikke arbejder for andre. Udviklingsstrategi vælges efter kundens ønske og opgavens karakter. Også agilt: Scrum, Extreme Programming. Teammedlemmerne har arbejdet sammen i en årrække under samme metoder og strategier og opbygget stor projektmodenhed.

#### Kultur og geografi

Partnerne er kulturelt og geografisk tæt på Danmark – kun to timers flyvning - dvs. man kan besøge hinanden hyppigt. Det er vigtigt. Der er tale om Nearshoring. ASTENIT's partnere har arbejdet for en lang række danske virksomheder; for nogle i mere end fem år.

#### Kravspecifikation

Et nyt samarbejde indledes ofte med, at specialister fra Østeuropa er i Danmark en periode for at lære kundens domæne at kende og skrive kravspecifikation. Derefter arbejder de hjemme, men kommer hyppigt til Danmark for briefings. Efter nogen tid betragter den danske kunde gruppen i Østeuropa som en integreret del af sin egen virksomhed.

#### Nearshoring 2.0

Før var der mest fokus på lave priser. Nu er der også fokus på:

- Tekniske top kompetencer
- Forretningsforståelse, vertikale kompetencer
- Projektmodenhed
- Evne til at skalere
- Geografisk nærhed.