

# Outsourcing 2,0

Af civilingeniør Sten Falling, [www.astenit.dk](http://www.astenit.dk)

## Outsourcing 1.0

- Rutineprægede opgaver udflyttes – ikke de kreative
- Billig arbejdskraft
- Vandfalds model
- Begrænset kontakt mellem kunde og leverandør.

## Outsourcing 1.0

Oprindeligt handlede Outsourcing af softwareudvikling om at skaffe billig, men kvalificeret arbejdskraft i et lavprisland. Det egentlige udviklingsarbejde, den kreative del, skete i kundens land, hvor man udarbejdede en detaljeret kravspecifikation, som man arbejdede efter i lavprislandet. Udviklingsstrategien var typisk vandfalds modellen, og der var ikke meget kontakt mellem ordregiver og udviklingsteamet under processen, som typisk var langvarig. Outsourcingen var koncentreret om de simple processer. Målet var effektivitet i produktionen og lave stykomkostninger, som blev skaffet ved at fokusere på lav arbejds løn.

Resultatet var ikke altid vellykket. Det hændte, at systemet ikke virkede som forventet. Det tilskrev man leverandørens manglende forretningsforståelse, kulturelle forskelle og dårlige engelskkundskaber.

## Outsourcing 2.0

### Outsourcing 2.0

- Leverandøren deltager aktivt i den kreative proces
- Berører alle opgaver – også de komplekse
- Fælles udvikling
- Agil udvikling
- Hyppig kontakt
- Partnerskab
- Kunden og tidsfaktoren er vigtig.

I mellemtiden er både kunden og leverandøren blevet dygtigere og mere modne.

Der lægges stigende vægt på partnerskaber og fælles udvikling, der giver værdi for kunden i stedet for tunge kravspecifikationer. Kunden søger top kompetencer hos leverandøren, som inddrages aktivt også i udarbejdelse af kravspecifikationen. Man mødes ofte. Så kan kunden løbende vurdere og kommentere produktet.

Som udviklingsstrategi bruges tit en Agil model, Scrum eller eXtreme Programming. Det er almindeligt accepteret, at hverken kunden eller leverandøren fra starten kan overskue alle detaljer i projektet. Begge parter bliver klogere under forløbet. Derfor accepteres ændringer til kravspecifikationen løbende også i den sidste del af processen. Det vigtigste er, at kunden får et godt system.

Det agile manifest fra 2001 siger: gennem vort arbejde er vi kommet til at værdsætte:

1. Individier og samarbejde over processer og værktøjer
2. Fungerende software over omfattende dokumentation
3. Kundesamarbejde over kontraktforhandling
4. Tilpasningsevne over at følge en plan.

Kunden er åben overfor, om der er behov for at ændre hans interne processer, så han får fuldt udbytte af fleksibiliteten i outsourcingen.