



Outsourcing ICT & Sales India

Introductie & Lessons learned – InnoVites BV

Albert Groothedde
CEO InnoVites BV



Agenda

- **Introductie InnoVites**
 - Achtergrond InnoVites team
 - Markt en Oplossingen
 - Organisatie
- **'Outsourcing' naar India**
 - Wat
 - Waarom
 - Hoe
 - Lessons learned

Introductie InnoVites

Achtergrond:

- Begin 2008 gestart door voormalige Baan medewerkers met veel kennis&ervaring draad- & kabelindustrie
- Niche markt werd niet langer bediend door standaard ERP oplossingen of *verticals*
- Microsoft Dynamics AX nieuw platform voor industrieoplossing voor draad&kabel



Introductie InnoVites

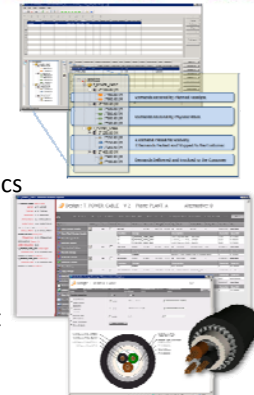
Markt:

- Draad- & Kabelindustrie (bijv. Draka, Nexans, Prysmian)
- Specifieke eisen (bijv. lengte-problematiek, koper, haspels)
- Servet/Tafellaken? Microsoft Partner strategie werkt voor ons



Oplossingen:

- *InnoVites for Cable*: Onze *vertical* op Microsoft Dynamics AX. Ondersteunt o.a. Verkoop, Inkoop, Productie, Planning, etc.
- *CableBuilder*: Kabelontwerpsoftware van onze partner Cimteq. InnoVites is wederverkoper, en integreert met ERP



Introductie InnoVites

Organisatie

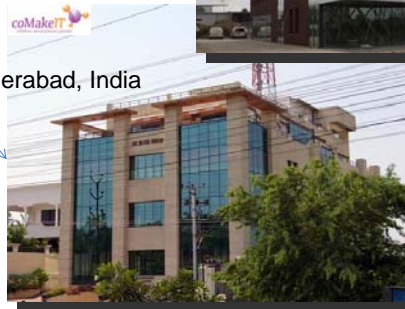
- 2 locaties



Ede, The Netherlands



Hyderabad, India



Introductie InnoVites

- Ede, Nederland (3 personen)
 - Marketing & Verkoop, Technisch ontwerp/coaching, project management
- Hyderabad, India (5 personen)
 - Softwareontwikkeling
 - Support
 - Sales
 - Pre-sales
 - Services

InnoVites Klanten

- 100% Export
- Wereldwijd actief
 (Microsoft partnerkanaal)
- Landen:

- Saudi Arabie
- Australie
- Turkije
- India
- Maleisie
- Duitsland
- Etc.



Agenda

- Introductie InnoVites
 - Achtergrond InnoVites team
 - Markt en Oplossingen
 - Organisatie
- **'Outsourcing' naar India**
 - **Wat**
 - **Waarom**
 - **Hoe**
 - **Lessons learned**

Outsourcing - Wat?

- Definitie Outsourcing (Wikipedia)
 - “Uitvoering van een proces als gevolg van een **strategische keuze** door een organisatie, om één of meer **bedrijfsactiviteiten** uit te besteden aan een dienstverlenende onderneming of toeleverancier.”...
 - “Trend: voor niet-kerntaken gaan bedrijven gebruik maken van extern aangeboden productiecapaciteit.”
- Wat betreft InnoVites: wij hebben inderdaad strategisch besloten om bedrijfsactiviteiten uit te besteden. Maar **wel** een van onze kerntaken: onze software ontwikkeling en later ook Sales

Outsourcing - Waarom

- Opties in 2007/2008 met belangrijkste criteria:

Regio	Beschikbaarheid	Kosten
Nederland	Weinig mensen met ervaring en kennis op de markt	Kosten zijn hoog. Risico, zeker voor klein, IP-gerelateerd bedrijf.
Oost-Europa	Kennis (en ervaring?) is beschikbaar	Kosten zijn lager, maar niet substantieel
India	Veel mensen beschikbaar, goede selectie is cruciaal	Kosten substantieel lager. Meer mensen: Risicospreiding, maar ook schaalbaar
China (2012)?	Mensen beschikbaar, taal issue	Kosten substantieel nog lager

- InnoVites team had al ervaring met India
- India/AsiaPAC is ook commercieel zeer aantrekkelijk

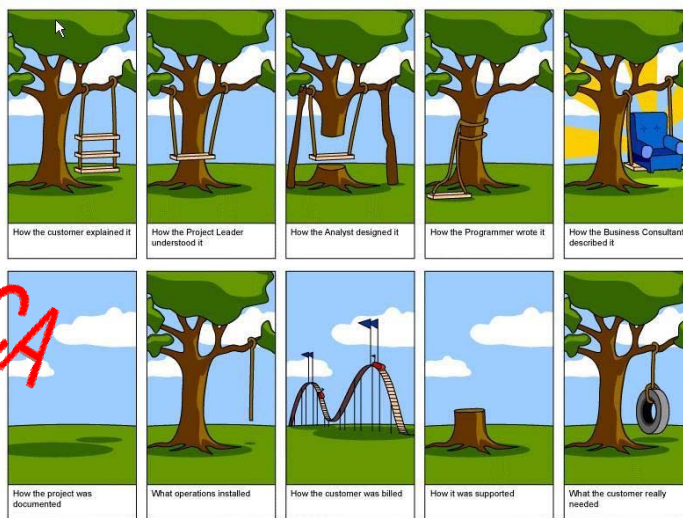
Outsourcing - Hoe

Set-up:

- Doordenk impact op organisatie
 - Afhankelijk van type Outsourcing
 - Verwacht intensief project/inwerktraject
 - Continue begeleiding met intensieve communicatie
- Vind ervaren partner met lokale aanwezigheid
 - Advisering
 - Locale/culturele verschillen
 - Schaalvoordeel (HR, Finance)

Klassieke fout in Software ontwikkeling

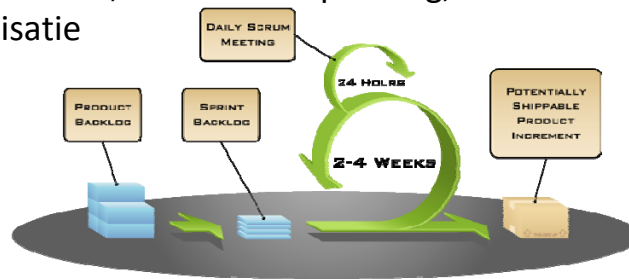
MIS-SIW-TIE COMM-UNICA



Outsourcing - Hoe

Software ontwikkeling

- Iteratief, creatief proces (SCRUM)
- **Intensieve communicatie** over business processen bij de klant, technische oplossing, technische realisatie



Outsourcing - Hoe

- Communicatie ondersteund door technische mogelijkheden (Skype, Yammer, video verbinding) etc.

This block contains a collage of images illustrating communication tools and a meeting. On the right, there is a screenshot of a Yammer feed with the following content:

My Feed - InnoVites

What are you working on?

- Albert Standup? (3 hours ago)
- Albert Working on ppt for presentation @ Chamber of Commerce seminar (Outsourcing to India) (3 hours ago)
- Albert let's maintain the Indian timing - we'll move the standup to 11am NL time (3 hours ago)
- Albert oh, summer time...time difference has changed (3 hours ago)
- Albert Standup? (3 hours ago)

Below the Yammer feed, there is a screenshot of a Skype chat window showing a list of messages. To the left, there is a screenshot of a video conference window showing three participants. At the bottom right, there is a photograph of a person sitting at a desk during a meeting.

India/APAC is ook commercieel aantrekkelijk

- Sales in Asia Pacific via India
- Via hetzelfde model als de sw development
- Dus met ons eigen team
- Sales consultant in dienst
- Reizend door hele APAC regio
- Voor sales zowel als implementaties
- Alles geregeld via dezelfde partner

Sales in India / APAC

- Eerste successen zijn een feit
- Voor InnoVites een perfect model
- Markt is per definitie internationaal
- Op deze manier konden we snel opschalen en zonder rompslomp actief worden in een andere regio
- Aansturing verloopt prima

Outsourcing – Lessons learned

- Zorg voor intensieve en open communicatie
- Minder reizen nodig dan verwacht
- Werk aan relatie teams NL en India
- Selectie!! India gaat over volume. Dus: zoek de beste uit 100 kandidaten... ofwel: zoek de partner met bewezen uitstekende werving&selectie
- Integreer team India in organisatie. Klant-leverancier relatie werkt niet (in software ontwikkeling)

Het échte verhaal





Dank voor uw aandacht!
Uw vragen?