

>>> Quickscan

- OFFSHORING
- TRENDS
- VOORBEREIDING
- RISICO'S

A close-up portrait of Paul Tjia, a middle-aged man with dark hair and a mustache, wearing a dark suit jacket over a light purple shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is blurred, showing what appears to be an office or modern building interior with warm lighting.

Paul Tjia:
*“Drempel-
vrees is niet
per se slecht”*

Paul Tjia is een bekende verschijning in de vaderlandse 'offshoring scene'. Tjia adviseert over offshoring, publiceert artikelen en boeken over het onderwerp en organiseert studiereizen naar soms exotische bestemmingen als Noord-Korea. Recent was hij, mede in opdracht van een Nederlandse ontwikkelingsorganisatie, betrokken bij onderzoek naar de geschiktheid voor offshoring van de Afrikaanse markt. *TITM* sprak met Paul Tjia, kort na zijn terugkeer uit Kenia, over de ins en outs van offshoring.

Tekst Arnoud van Gemenen Foto's Mark van den Brink



ffshoring is een fenomeen dat nu een jaar of twintig bestaat. Wat werd en wordt er eigenlijk uitbesteed?

In Nederland is dat vooral applicatieontwikkeling en -onderhoud, inderdaad al een jaar of twintig. Elders worden op grote schaal callcenters uitbesteed – business process outsourcing – maar in ons land is dat veel minder het geval. Nederlandstalig aanbod is nu eenmaal beperkt. In het algemeen zie je het uitbesteden van infrastructuurmanagement opkomen, net als boekhoudwerk. Maar beide staan nog in de kinderschoenen.

En over welke bestemmingen hebben we het?

In de beginfase ging het om Ierland, Israel en India, waarvan alleen India is overgebleven. Nu hebben we het over circa vijftig landen, als we het over offshoring hebben! Voor de multinationals blijft India de nummer 1, maar zie ik wel een spreiding van de vraag richting China. De laatste tien jaar zien we nearshoring naar Oost-Europa, vooral voor het MKB interessant. Roemenië en Servië zijn belangrijke bestemmingen, Oekraïne is een stijger. Turkije is dat ook, vooral

door de aanwezigheid van Nederlands sprekende Turken, die hier gewoond hebben. Suriname kan ook interessant zijn voor het MKB, alhoewel de Surinaamse bevolking klein is en het aanbod dus beperkt. Persoonlijk zie ik ook wel wat in Noord-Korea, voor toepassingen als animatie en gaming, maar ik moet erbij zeggen dat dit een project is waarmee ik me momenteel zelf bezighoud.

Wat vind je van deze stelling: offshoring kunnen ondernemingen beter niet op individuele basis doen, maar bij voorkeur onder de paraplu van een grote dienstverlener?

Dat laatste werkt inderdaad beter, ook als een model om kennis te maken met offshoring. De praktijk wijst uit dat offshoring ook vaak zo wordt aangevlogen. De groei van partijen als Capgemini en Logica in India is groot geweest. Voor kleinere organisaties zijn dergelijke grote dienstverleners geen optie, maar voor dit segment zijn er in Nederland vele tientallen IT-leveranciers met eigen offshore-vestigingen die ondersteuning kunnen bieden. De drempel voor offshoring naar Oost-Europa is overigens lager dan bij een bestemming als India het geval is. Maar ook hier geldt dat zelf doen inderdaad een kwestie is van vallen en opstaan.

Weten we eigenlijk niet minder van offshorelanden en -aanbieders dan goed voor ons is? Van Satyam werd gedacht dat het een transparant bedrijf was.

De fraude bij Satyam is een belediging voor alle betrokkenen. Satyam leek een veilige keuze en het bedrijf genoot veel vertrouwen, terwijl er achter de schermen blijkbaar van alles aan de hand was. De huisaccountant, een ook hier bekende partij, heeft bij Satyam nooit iets bijzonders in de boeken kunnen ontdekken. De vraag is of je dat zelf had kunnen uitzoeken. Dat lijkt me moeilijk: grote klanten hebben bij Satyam een due diligence gedaan en niets kunnen vinden. Blijkbaar werd er veel moeite gedaan om de fraude op een slimme manier te verbergen. Een dergelijk risico loop je bij offshoring altijd, dat moet je incalculeren. Bij Satyam is het wel extra schrijnend, omdat dit bedrijf het imago had hoge kwaliteit te bieden.

Hoe kun je bij jezelf als IT-manager omgaan met de bijna natuurlijke drempelrees voor offshoring?

Die drempelrees is bij IT-organisaties sterk aanwezig en dat is ook begrijpelijk. Een CEO of een directie ziet veel sneller de zakelijke voordelen



ZELF DOEN IS BIJ OFFSHORING EEN KWESTIE VAN VALLEN EN OPSTAAN



