



Overvejelser i forbindelse MED OUTSOURCING





Indholdsfortegnelse

Indledning	3
Outsourcing – Hvorfor det?	4
Fordele og ulemper ved outsourcing	5
Kendte faldgrupper	6
Hvordan skal virksomheden Outsource	6
Pris på outsourcing – Hvad skal man kalkulere med?	7
Risici ved outsourcing	7
Hvad stiller det af krav til din virksomhed?	8
Krav til dit valg af samarbejdspartner	9
Altid en skriftlig kontakt	10
Amesto AccountHouse	
- din samarbejdspartner indenfor regnskab, løn og økonomistyring	11
Kontakt Amesto AccountHouse	11



Indledning

Sidder du og overvejer om outsourcing er en mulighed for jer? Om hvordan du nu lige skal gribe det an og hvor man skal starte?

Spørgsmålene er sikkert rigtig mange og det er der god grund til, for der er mange ting at overveje, inden man når til en beslutning om outsourcing.

I bund og grund handler det om at få noget ud af outsourcingen, at få løst en opgave som vil give mening at udbyde til en samarbejdspartner og dermed få noget andet igen, så som flere ressourcer etc.

Brochuren her handler om nogle af de overvejelser, der er i forbindelse med outsourcing. Den er ikke udtømmelig for der er ikke to virksomheder, der er ens, eller har de samme muligheder og mål.

Formålet er at give dig en bedre mulighed for at træffe din beslutning og hjælpe til at veje for og imod samt at komme rundt om de mest gængse overvejelser.

Vi håber du finder den nyttig og vil ønske dig god læselyst.



Outsourcing – Hvorfor det?

Outsourcing er en god idé, når virksomheden opnår en række fordele så som højere kvalitet i driften og lavere omkostninger. Der kan også præsenteres sig nye muligheder gennem den nye samarbejdspartner og vigtigst af alt skulle virksomheden gerne få mere tid til at fokusere på sine kernekompetencer.

Som erhvervsdrivende erfarer man hurtigt, at man ikke altid kan det hele selv bla. fordi virksomhedens omverden i form af globalisering, konkurrenter og teknologisk udvikling spiller en stadig mere afgørende rolle i forhold til de strategiske beslutninger, som skal sikre virksomhedens rentable drift og konkurrenceevne.

Højere kvalitet i driften af virksomheden gennem de rette kompetencer til de rette funktioner, f.eks. gennem outsourcing af hele eller dele af virksomhedens funktioner, giver en mere lønsom drift og minimerer sårbarhed overfor uventede ting.

De store spørgsmål, der altid melder sig, er om virksomheden skal investere selv eller betale andre for at løse opgaven. Nogle af de overvejelser der bør indgå i de indledende tankeprocesser bør f.eks. være

Hvorfor vil virksomheden outsource?

- Mere lønsom drift?
- Ressourcemangel f.eks. plads, løn, kompetencemangel eller andet?
- Lavere omkostninger?
- Spidskompetence inden for specifikke områder?
- Bedre service til kunder?
- Konkurrencefordele?
- Forandringer i markedet?
- Backup i forbindelse med ferie, sygdom eller barsel?
- Andet

Når denne afklaring har fundet sted bør der tages strategiske beslutninger om

- Hvilken funktion(er) vil virksomheden outsource?
- Er det hele eller dele af funktionen?
- Hvor mange ressourcer kan/vil vi bruge på outsourcing?
- Hvordan finder vi en samarbejdspartner?
- Hvilke risici er der forbundet med outsourcingen?



Fordele og ulemper ved outsourcing

Det er værd at huske på, at virksomheder er organiske størrelser, og at disse gerne skulle være i konstant udvikling, derfor er fordele og ulemper også en relativ ting fordi ulemper i dag kan være fordele i morgen og omvendt.

Men der er selvfølgelig gængse ting, der går igen som f.eks.

Fordele:

- Det kan være billigere at outsource
- Altid faglært medarbejder
- Ingen sygdom, barsel, m.v.
- Du bestemmer selv, hvor mange timers assistance du ønsker
- Du ved, hvad du skal betale
- Du kan bruge din tid på dine kernekompetencer
- Du kan tilkøbe ydelser, som det passer dig
- Øget fleksibilitet
- Ingen oplæring af ny medarbejder

Ulemper:

- Det kan være billigere at insource
- Fyring eller omrokering af medarbejdere kan give uro i organisationen
- Manglende kontakt mellem samarbejdspartnerne
- Grundlag m.v. skal stadig klargøres af virksomheden. (output bliver ikke bedre end input)



Kendte faldgrupper

Husk at kigge på, om det område virksomheden vælger at outsource, har stor værdi for jeres kunder og derfor vil komme til at blive en ulempe frem for en fordel.

Det kan f.eks. være, at kunden har valgt lige netop jer fordi I har et højt niveau af fleksibilitet. Hvis I så vælger at sænke niveauet af fleksibilitet, så går det ud over jeres kunde som er afhængige af lige netop dette. Det samme kunne ske ved højere pris på ydelser eller mindre lokal forankring.

Valg af udenlandske samarbejdspartnere, som ikke har kendskab til danske forhold eller omvendt, vil også repræsentere nogle problemer.

Hvordan skal virksomheden Outsource?

Der er mange måder, at outsource på, og valget må være en afvejning af en række faktorer så som;

- Hvad er virksomheden villig til at investere?
- Hvilke ressourcer har virksomheden til rådighed?
- Risikovillighed
- Mulighed for opsigelse af samarbejdet

Der kan være mange andre ting, der er afgørende for, om en virksomhed skal outsource eller ej. Men fokus skal være, at det skal tilføre værdi til virksomheden i en eller anden form.



Pris på outsourcing – hvad skal man kalkulere med?

Der skal ikke kun regnes på, hvad der spares, men også de ressourcer, der skal bruges på selve samarbejdet. Såsom kommunikation på daglig basis, evt. en medarbejder, som sidder i virksomheden i den periode, der outsources m.m.

Det er værd at kende opstartsomkostningerne, for der er forskellige tilgange til disse. I nogle brancher er det sådan, at jo mere kompleks opgaven er, desto større er det indledende arbejde, og derfor kan opstartsomkostningerne i forbindelse med outsourcing også være højere. I andre brancher er kompleksiteten ikke afgørende, og derfor er omkostningerne lavere. Af sammen årsag kan det være svært, at sammenligne priser fra firma til firma.

Risici ved outsourcing

Der vil altid være en eller anden form for risiko forbundet med outsourcing af funktioner i virksomheden og disse må vurderes og tages højde for, når beslutningen om outsourcing skal træffes.

Mange vælger at prøve leverandøren af ved at komme med en lille - eller dele af en opgave for, at se hvordan leverandøren performer, og om de kan leve op til de krav, der stilles. Dette er også vigtigt med henblik på at outsourcingen ofte sker gennem en lang periode, som kan strække sig over år.

Typisk vil denne måde også være en fordel for alle parter, da alle får et indblik i opgavens evt. kompleksitet, og kan lære hinandens metoder m.m. at kende.

En anden tilgang i mere komplekse outsourcingopgaver er, at få en konsulent ud i virksomheden i en periode for at lære opgaven og systemerne at kende. Dette er med til at skabe tillid og forståelse mellem samarbejdspartneren og dig.



Hvad stiller det af krav til din virksomhed?

For at få succes med outsourcing stilles der krav til en aktiv deltagende ledelse, som kan tage de nødvendige beslutninger og gennemføre de organisatoriske forandringer. Derfor må der påregnes en del ledelsesmæssige ressourcer til gennemførelse af disse processer.

En vurdering af organisationens forandringsparathed, risikoanalyser samt analyser af omkostninger og konsekvenser for virksomhedens kunder, vil også være nogle krav, når der skal dannes grundlag for en succesfuld outsourcing.

Som oftest vil der være stor usikkerhed i de berørte dele af en organisation i forbindelse med outsourcing, da der skabes jobusikkerhed, og fordi ændringer generelt kræver tid til at falde til ro de fleste steder.

Ved outsourcing af store dele eller hele funktioner i en virksomhed, kan der blive brug for nogle forberedende øvelser, som kan være med til at forberede organisationen på det, som skal ske, og afbøde eventuelle frustrationer i implementeringsfasen.

Det kunne f.eks. være at:

- Fortælle hvorfor virksomheden outsourcer, og hvornår dette skal ske
- Kommunikere så alle kan forstå, hvad der bliver sagt
- Involvere medarbejdere der er for denne forandring, så der er nogle ambassadører, som kan hjælpe med forandringen.
- Eventuelle fyringer eller omrokeringer skal behandles med respekt for den enkelte medarbejder.
- Hjælpe med at indarbejde de nye rutiner på de berørte niveauer



Krav til dit valg af samarbejdspartner?

Det er vigtigt, at stille krav til sin leverandør ud fra en kritisk og gennearbejdet analyse af, hvilke behov virksomheden har, når man vælger at outsource funktioner i virksomheden.

Første step, når man vælger leverandør, er som oftest at samarbejdspartnere vælges gennem én man har i sit netværk eller en virksomhed, man har fundet på nettet, og derefter finder man ud af, hvilke kriterier leverandøren så skal opfylde.

Men det er egentlig lidt bagvendt for man skal starte med at finde ud af, hvilke ressourcer, kriterier og behov virksomheden har, inden den vælger nogle leverandører ud, ellers bliver de strategiske beslutninger, som er forud for denne omstrukturering i driften, til en rodet opgave, og leverandøren kan ikke afklare, hvad kunden har brug for, og hvad de skal tilbyde kunden.

Derfor bør der laves en kravspecifikation både til samarbejdspartneren og til den eller de funktioner, virksomheden ønsker at outsource. På denne måde bliver forventningsafstemningen ved et møde også lettere, leverandørerne vil næsten sortere sig selv, og der bruges mindre tid på at finde den rette leverandør for virksomheden.



Altid en skriftlig kontrakt

En kontrakt mellem parterne er obligatorisk og juridisk bistand kan være en fordel, så alle ved og er sikre på, hvad der er indgået aftale om. Kontrakten kan være meget forskellig fra standardiserede ydelser hver måned til skræddersyede kontrakter tilpasset virksomhedens behov.

Af samme årsag er det vigtigt at tage højde for evt. fleksibilitet og ændringer i virksomheden, som vil have betydning for samarbejdet.

Nogle stikord til indhold i en kontrakt kunne være:

- Specifikationer og krav
- Parternes ret og pligt
- Starttidspunkt
- Samarbejdets varighed
- Ophør af samarbejdet
- Betaling
- Ansvar
- Tavshedspligt og tilegnet viden
- Klager
- Opsigelse af samarbejde
- Tvister eller andet

Som tidligere skrevet er det generelt en god idé med juridisk bistand til udarbejdelse eller gennemgang af en kontrakt, men også fordi aftalerne typisk strækker sig over en lang periode eller flere år.



Simplifying business

Amesto AccountHouse

Amesto AccountHouse er et dansk selskab, som blev stiftet i 2001. I dag er det en del af norske Amesto Group. Amesto AccountHouse er dansk totalleverandør med speciale i bogholderi og regnskab, regnskabsfolk og Amesto Payroll er vores lønadministrationsafdeling. Vores ydelser leveres indenfor områderne: outsourcing af- og vikarer indenfor økonomi.

Vores ydelser frigør ressourcer, afhjælper i spidsbe- lastningsperioder og giver vore kunder hurtigere mulighed for at finde den rigtige profil på den medarbejder, der skal anvendes til den specifikke opgave.

*Amesto AccountHouse
– din samarbejdspartner indenfor regnskab,
løn og økonomistyring.*

Gennem samarbejde og dialog opbygger vi den nødvendige forståelse for vore kunders forretning og arbejdsgange, som danner grundlag for den måde, vi løser opgaven på. Således er vores fokus også at rådgive, effektivisere og systematisere de processer, der er i at drive en virksomhed.

AmestoAccountHouse udvikler, deler og opsøger viden i samarbejde med vore kunder samt en bred vifte af relationer, herunder revisorer, advokater, banker/finansieringspartnere, IT-virksomheder, netværk og medarbejderdatabaser som sikrer os, at vi har tilgang til specifik viden og kompetencer, som ligger udenfor vore ydelser.

Kontakt os i dag for tilbud, spørgsmål, yderligere oplysninger eller andet via mail, kontaktformular på hjemmesiden eller pr. telefon.

Vores erfarne medarbejdere varetager opgaven, og tilknyttes direkte til virksomheden som faste kontaktpersoner. Vi hjælper alle typer og størrelser af virksomheder med deres lønadministration.

Amesto AccountHouse
Vandtårnsvej 62A, 4. Sal
2860 Søborg
CVR 26 11 31 56

Ring: +45 70 229 299
Mail: info@accounthouse.dk

Web: www.amestoaccounthouse.dk
www.amestopayroll.dk

Social: Facebook
LinkedIn