

Hur kan Outsourcing av PA-System hjälpa Ditt företag/organisation att bli effektivare?

Outsourcing har i ökande utsträckning kommit att bli en normal lösning när det gäller t.ex. personalrestauranger, städning, säkerhetsbevakning, IT-drift, etc.

I ökande utsträckning har även tillverkning (t.ex. Ericssons mobiltelefoner), interntryckerier, ja till och med försäljning, personal- och ekonomifunktioner, börjat bli föremål för denna form av entreprenadverksamhet.

Tyvärr kan man konstatera att kompetensen inte alltid finns hos beställaren att upphandla dessa tjänster och det är lätt att det blir fel i slutändan med dålig press som resultat.

Vidare finns fortfarande en nästan "automatisk" negativ inställning till begreppet "Outsourcing" från personalens och de fackliga representanterna.

Jag vill dock hävda att - rätt utfört - är outsourcing en ny öppning och chans till professionell utveckling för den personal som berörs, förutom de effektivitetsvinster till lägre kostnader som kommer uppdragsgivaren till del.

Outsourcing borde därför i många fall vara omhuldat som ett perfekt alternativ för personalen och betraktas positivt från fackligt håll.

I det följande skall jag därför kortfattat sammanfatta vad man som uppdragsgivare bör vara observant på vid genomförande av ett outsourcingbeslut.

"Alla verksamheter som inte är intäktsgenererande kan outsourcas."

Vilka borde vara intresserade av outsourcing?

Alla organisationer och privata företag, som vet med sig att man själva bedriver verksamhet, som inte är en del av den egna kärnverksamheten.

Vilka verksamheter kan vara aktuella?

Alla verksamheter, som inte direkt (eller indirekt) är intäktsgenererande (eller som inte är en del av den egentliga verksamheten i offentliga organisationer) eller är av strategisk natur, kan och bör utvärderas om de skall outsourcas eller inte. Som exempel kan nämnas: Städning,

internrestaurang, fastighets-skötsel, it-verksamhet, utdataprinting, transporter, vissa personaladministrativa funktioner, ekonomifunktion, enklare icke strategisk produktion (legoarbeten), vissa former av marknadsföring och försäljning, etc.

Under vilken form kan outsourcing bedrivas?

"Off-site" eller "In-house". Formen beror helt på hur nära den övriga verksamheten den outsourcade tjänsten måste finnas satt i relation till eventuella vinster i form av storskalighet, som kan uppnås "off-site".

Vilka vinster bör man kunna räkna hem för att outsourcing skall vara ett hållbart alternativ?

Generellt skall man kunna identifiera någon eller en kombination av nedanstående vinster:

- Minskade fasta kostnader
- Minskade investeringar i ny teknologi, d.v.s. mindre bundet kapital.
- Ständig tillgång till senaste teknologi
- Ökad flexibilitet vid olika beläggningsnivåer - eliminering av säsongvariationer
- Förenklad och mer effektiv organisation
- Fokus på den egna kärnverksamheten

Vidare medför Outsourcing ökad tillfredsställelse för den personal som berörs, vilket bl.a. innebär:

- Berörd personal kommer in i en kärnverksamhet, vilket i sin tur innebär:
- * Ökade karriärmöjligheter
- * Ökade utvecklingsmöjligheter
- * Ökad specialistkompetens - "spetskompetens"
- * Tillgång till likasinnade kolleger inom "samma bransch"
- * Stort erfarenhetsutbyte ("korsbefruktning")
- * Ökad variation i möjliga arbetsuppgifter
- Ökade lönenivåer
- Fortsatta kontaktmöjligheter med "gamla" kollegor.

Vad krävs av den "outsourcande" organisationen/företaget?

- Man måste behålla de strategiska verksamheterna i den egna organisationen
- Man måste behålla egen beställarkompetens
- Man måste göra helt klart för sig vad man vill uppnå med "outsourcingen"
- Man måste upprätta ett detaljerat SLA (Service Level Agreement) med leverantören för att följa upp kvaliteten i tjänste- och/eller produktleveranserna.

Eftersom beställaren normalt inte har rätt kompetens att

genomföra en outsourcing-upphandling, bör man söka assistans från en etablerad leverantör eller konsult, som kan erbjuda:

- Upprättande av Affärsstrategi (och svar på frågan varför outsourcing?)
- Analys/planering (inte minst hänsyn till berörd personals behov och önskemål)
- Riskbedömning/riskeliminering
- Tillhandahållande av kalkylmodell
- Upphandling
- Projektledning
- Upprättande av detaljerat SLA (Service Level Agreement)
- Implementering
- Uppföljning
- Utvärdering

Om man, som beställare/uppdragsgivare kan genomföra ovanstående, är risken minimal att ett outsourcingbeslut blir fel och man kan i stället glädja sig åt att kunnat leverera en uthålligt högre effektivitet till lägre kostnad för den egna organisationen.

*Ted Modin
Verkställande direktör
Zalaris Lönepartner AB*

www.amforasamtalsak.se

AMFORA
SAMTALSAKADEMIEN

AMFORA SAMTALSAKADEMIEN AB
BACKVINDELN 120, 129 42 HÄGERSTEN, TELEFON 08-708 93 37 FAX 08-708 77 66
E-POST marika@amforasamtalsak.se

Kontek
anno 1934

Kunskapsföretaget
med program,
support
och utbildning
för dig
som administrerar
lön

Kontek Lön

Löneprogrammet för små och medelstora företag oavsett branschtillhörighet, med bl.a..

- kopplingar mot valfritt tidredovisning-, bokföring- och reseräkningsprogram
- färdiga lönearter från olika avtalsområden
- lättillgänglig support med bred och djup lönekunskap
- bevakning av frånvaroregler
- ett paketpris som ger dig ett rättvist pris och en totallösning
- möjlighet att ta fram egna rapporter (rapportgenerator)
- gedigen utbildning som ingår
- komplett semesterberäkning och kalendarium

**Kontek Lön,
lönsamt enkelt!**

Vill du ha mer information, en visning, demoprogram eller bara prata lön, så finns vi här för dig.

www.kontek.se Tel: 0372-811 20 info@kontek.se

