



ComON i Hviderusland

It-gigant i Hviderusland

OUTSOURCING. Det hviderussiske it-selskab IBA er en gigant på outsourcing-markedet med 1.700 medarbejdere og kunder i det meste af verden – også i Danmark.

Af Karim Pedersen, Minsk

kap@ncom.dk

Et lille Dannebrog-flag på computeren er det eneste synlige tegn på, at et af udviklerholdene hos IBA i Minsk arbejder for danske kunder. ComON besøger den hviderussiske softwaregigant på Kr. Himmelfartsdag, som er en almindelig arbejdsdag i Hviderusland. Men softwareudviklerne på holdet har alligevel valgt at fejre den danske helligdag ved at tage en del af eftermiddagen fri.

De danske kunder repræsenterer kun nogle få procent af IBA's omsætning, men selskabet håber på at udvide sin forretning i Danmark.

En af de helt store

Med sine 1700 medarbejdere er IBA et af de største it-selskaber i Øst-europa. Og der er plads til at gro – selskabet har en venteliste på op mod 1.500 specialister, som kan inddrages hvis der er brug for dem til større projekter.

Det er næsten symbolsk, at et af IBA's kontorer ligger i samme bygning som en af de største computerfabrikker i det tidligere Sovjetunionen.

Hviderusserne har for længst erkendt, at fremtiden ligger i softwareudvikling og ikke i hardwareproduktion, der kan gøres billigere i andre dele af verden. Mens de gamle maskiner i fabrikshallerne samler støv har IBA's medarbejdere travlt



En fjerdedel af IBA's medarbejdere er mellem 40 og 50 år og har typisk mere end 20 års erfaring fra it-branchen.

med at udvikle software for kunder i hele verden.

Partnerskab med IBM

IBA blev etableret i 1993 som et partnerskab mellem IBM og to hviderussiske firmaer. IBM har senere solgt sin ejerandel i selskabet, men er fortsat en strategisk partner. De klassiske storcomputere – mainframes – repræsenterer stadig næsten halvdelen af omsætningen, og firmaets chef for forretningsudvikling, Kirill Degtiarenko, glæder sig over, at der stort set ikke er nogen konkurrence på dette marked. Mange virksomheder i Danmark og andre lande står over for et stort problem – de fleste mainframe-eksperter nærmer sig efterhånden pensionsalderen, og det er svært at få unge programmører til at beskæftige sig med storcomputere, der opfattes som en teknologi uden fremtid. Men mainframe-systemer er stadig meget udbredt i finans- og transportsektoren, hvor der stilles høje krav til pålidelighed og ydeevne.

Kirill Degtiarenko mener at IBA's ekspertise på mainframe-området giver firmaet en unik position, også selvom priserne er højere end hos andre outsourcing-selskaber i Øst-

europa. »Prisen er ikke det vigtigste for vores kunder. Stabilitet og sikkerhed er det, der betyder mest. Det er da ikke nogen hemmelighed, at vi ikke er de billigste. For os handler det ikke om at udføre et enkelt projekt så billigt som muligt, men om at opbygge et langsigtet partnerskab med kunden,« siger Kirill Degtiarenko.

europa.

»Prisen er ikke det vigtigste for vores kunder. Stabilitet og sikkerhed er det, der betyder mest. Det er da ikke nogen hemmelighed, at vi ikke er de billigste. For os handler det ikke om at udføre et enkelt projekt så billigt som muligt, men om at opbygge et langsigtet partnerskab med kunden,« siger Kirill Degtiarenko.

Flere ældre ansatte

På en rundtur i IBA's kontorer er det tydeligt, at gennemsnitsalderen er noget højere end hos de fleste danske it-firmaer. En fjerdedel af IBA's medarbejdere er mellem 40 og 50 år og har typisk mere end 20 års erfaring fra it-branchen.

Selvom de fleste udviklere sidder i Minsk har IBA også fået en fod inden for i EU. IBA har flyttet sit hovedkvarter til Prag i Tjekkiet for at komme tættere på sine europæiske kunder og foruden de to udviklingscentre i Hviderusland er der også etableret et center i den tjekkiske by Brno, som arbejder tæt sammen med en stor østrigsk kunde.

I banken med mobilen

IBA's vice president Valentin Kazan fortæller at sikkerhed – både fysisk og elektronisk – spiller en stor rolle hos selskabet, og der er oprettet en særlig division, som skal beskytte mod angreb og spionage. Det tager da også næsten ti minutter før ComON's udsendte kan gå gennem indgangsslusen til selskabets hovedbygning første gang.

Den høje sikkerhed er et krav fra IBA's kunder i finansbranchen. Firmaet udvikler blandt andet nye betalingsterminaler, der samtidig kan bruges til at sortere og betale sine regninger og ordne andre bankforretninger. IBA håber at blive verdens fjerdestørste leverandør af betalingsautomater og infokiosk-systemer til hoteller, lufthavne og virksomheder.



IBA's hovedkvarter i Minsk.

Et andet nyt system fra IBA gør det muligt at udføre banktransaktioner direkte med mobiltelefonen. Kunden behøver blot sende en sms med en særlig kode til banken for at overføre penge til elsselskabet eller andre faste betalings-modtagere, der er kodet ind i systemet på forhånd.

Systemet bruges allerede af flere banker i Hviderusland, hvor omkring 26 ud af 100 indbyggere har en mobiltelefon.

Ingen alliance med Indien

Mange kunder hos IBA og andre outsourcing-selskaber har betinget sig, at deres navn ikke må nævnes i pressen, og Valentin Kazan er opmærksom på, at udflytning af it-opgaver er et kontroversielt emne. Men han fastholder, at der ikke er grund til at frygte for tab af arbejdspladser.

»Normalt kommer kunden til os med en opgave, som han ikke selv har ekspertisen til at løse. Det kan også være, at kunden ønsker at slippe for en rutinepræget opgave. Hvis han kan frigøre sine egne folk fra en kedelig opgave så de kan flytte til mere moderne teknologi, så er det kun en fordel.

Men vi har selvfølgelig ingen indflydelse på, om kunden vælger at afskedige medarbejdere. Det er ikke vores ansvar,« siger Valentin Kazan.

Nej til indisk samarbejde

Hvis IBA's vicedirektør skulle glemme at selskabets største konkurrenter sidder i Indien, så bliver han mindet om det hver dag, når han kører forbi »Bangalore Pladsen« tæt ved IBA's kontor.

Bangalore er søsterby til Minsk og forbilledet for de hviderussiske softwareudviklere. Men Valentin Kazan tror på, at IBA har gode chancer i forhold til sine indiske konkurrenter. Og hviderusserne har heller ikke tænkt sig at indgå et tættere samarbejde med inderne.

»Et stort indisk selskab kom til os og foreslog at vi skulle indgå en alliance.

Men vi sagde nej til det. Vi har ikke noget ønske om at blive reduceret til et forkontor for et indisk firma,« siger Valentin Kazan.



Vice president Valentin Kazan er opmærksom på, at udflytning af it-opgaver er et kontroversielt emne i Vesten.



»Stabilitet og sikkerhed er vigtigere end prisen for vores kunder,« siger IBA's chef for forretningsudvikling, Kirill Degtiarenko.

ConnectIT

Brugt POS-udstyr + EDB søges til eksport!

- Point of Sales udstyr
- Bonprintere
- Scannere + PDA, etc.
- Plottere: HP/Epson/etc.
- Laserprintere: HP/Lexmark/etc.
- Matrixprintere: Epson/Okil/Lexmark
- Bærbare computere
- PC'ere PIII+
- TFT/LCD displays

- Cisco udstyr
- 3Com udstyr
- USRobotics modems
- Restpartier af EDB-relateret udstyr: end-of-life/returns
- Forsikringskader i mængder

➔ **Vi datasikrer m. certifikat!**
Min. 25-50 enheder
Ingen mængde er for stor

Arne Bertelsen • ab@connectit.dk
Tlf: 7640 0133 • Fax: 7640 0134
www.connectit.dk
Vejle • Hamburg • Barcelona