

Outsourcing handlar om att fokusera på kärnverksamheten och lägga ut resten på underleverantörer – som förhoppningsvis gör jobbet snabbare och bättre. Men outsourcing lönar sig inte alltid. Så här tar du reda på om det passar just ditt företag.

TEXT: Johan Andersson ILLUSTRATION: Monica Hellström

Outsourcing

– när, var hur och varför?

Ditt företag kan outsource vilken del av verksamheten du vill.

Men det kan kosta mer än du tänkt dig.

– Du måste göra en besparing på 30-40 procent för att ett outsourcing-projekt till utlandet ska löna sig. Inom Sverige måste du spara minst tio procent, säger Björn Olanders, affärsutvecklare på Almi Företagspartner i Gävleborg.

Outsourcing har i det närmaste blivit synonymt med utflytt av verksamhet till andra länder, storföretag som slår igen, arbetslöshet... Men att outsource är så mycket mer. Ända sedan industrialiseringen tog fart har företag sysslat med olika sätt att specialisera sig.

– Outsourcing är ett av flera uttryck för det och ingenting nytt. Däremot började man använda begreppet outsourcing som en managementmetod i mitten på 80-talet. Under 90-talet försvann det igen då företagen i stället sysslade mycket med automatisering inom företaget. Och nu under 2000-talet har det kommit tillbaka, säger Lars Bengtsson, professor i innovation vid Högskolan i Gävle som driver ett nationellt forskningsprojekt kring outsourcing.

Räkna ut vinsten

Det finns mängder av individuella faktorer som kan påverka om ditt företag tjänar på att outsource eller inte. Statliga Almi Företagspart-

ner har, som ett försök att mildra utflyttningstrenden, tagit fram en modell som företag kan använda för att räkna på sina vinster med att outsource. Ett av stegen är att gradera effektiviteten inom den egna verksamheten på hela 17 olika områden, bland annat produkter, ledarskap, försäljning, distribution och produktionsstyrning.

Branschen gör det intressant

Däremot tas inte företagets storlek upp.

– Det beror på att det inte går att göra sådana avgränsningar. Det spelar ingen roll om företaget har några få eller tusentals anställda, säger Björn Olanders, affärsutvecklare på Almi Företagspartner i Gävleborg och upphovsmakare till modellen.

Enligt Lars Bengtsson är det snarare intressant vilken bransch du verkar inom.

– Outsourcing verkar fungera bäst i företag som agerar på mogna marknader där produkterna är relativt färdigutvecklade. Det är först då man börjar konkurrera med varandra i pris, leveranstider och specialfunktioner – sådant som kan bli billigare att lägga ut på någon annan.

– Däremot verkar det vara bättre att behålla funktioner inom företaget om man verkar på marknader som är omogna, där det krävs mycket utveckling för att få fram produkter.

Almis egen statistik visar att out-

sourcing till utlandet ökar. Men det outsourceas också inom Sverige. Enligt statistik från Statistiska Centralbyrån, SCB, har knappt 30 procent av företagen med 10-19 anställda outsource sin IT-drift. Och nästan 40 procent av dem med 20-49 anställda.

Lars Bengtsson och hans medförfattare pekar i boken *Alternativ till outsourcing*, som bygger på intervjuer med 267 teknikföretag, ut ett antal faktorer som anledningar till varför företagare väljer att flytta vissa delar av verksamheten utanför företaget.

– Främst vill man minska sina produktionskostnader och förbättra företagets lönsamhet. Men också andra skäl anges – som att man vill ta sig in på en ny marknad eller att en storkund kräver att man finns på plats när kunden etablerar sig på en ny marknad, säger Lars Bengtsson.

Se inte enbart på lönerna

Samtidigt varnar Björn Olanders för att stirra sig blind på de låga produktionskostnaderna främst i låglöneländer.

Omställningskostnader och nya kostnader – exempelvis transporter – brukar bli större än många väntar sig.

– Inom Sverige ligger de här kostnaderna kanske på tio procent. Men vill man flytta produktionen utanför Sverige måste man göra besparingar på 30-40 procent för att projektet ska löna sig, säger Björn Olanders.



5 vinster med att outsource

- Lägre kostnad på produkten.
 - Lättare hantera upp- och nedgångar.
 - Effektivare i resten av produktionen.
 - Lägre indirekta kostnader.
 - Minskad kapitalbindning.
- Källa: "Alternativ till outsourcing" av Johnny Lind, Christian Berggren och Lars Bengtsson.

Därför outsource svenska företagare

- Förhoppning om minskade produktionskostnader och förbättrad lönsamhet.
- Komma närmare en viss marknad.
- Kunden kräver att man flyttar med dem.
- Landets lagar eller myndigheter kräver att man etablerar sig i landet för att få tillgång till dess marknad.



Sigvard Edin,
platschef, Cibes
Lift i Järbo med 55
anställda.



Cibes Lift tillverkar
plattformshissar.
**Vilka tjänster har
ni lagt ut?**

– Vi köper olika komponenter utomlands. Men vi har också genom åren låtit anställda som arbetat fram specialkomponenter bryta ut verksamheten i fristående bolag som blivit underleverantörer.

Vilka är de största fördelarna och nackdelarna?

– Vi har kunnat expandera snabbt utan att dra på oss höga kostnader. Dessutom fördelas riskerna under lågkonjunkturer. Tydligaste nackdelen är att vi förmodligen kunnat producera varje komponent lite billigare själva, men nu slipper vi riskerna.

Christian Schörling,
ekonomiansvarig,
Bohus Biotech
med 30 anställda i
Strömstad.



Bohus Biotech tar
ur tuppkammar fram ett ämne som
skyddar ögat vid starroperationer.

**Vilka tjänster har ni lagt utanför
företaget?**

– Vi samäger en produktionsanläggning utanför Shanghai tillsammans med ett annat företag. I första hand är det ett sätt att ta sig in på den kinesiska marknaden, eftersom det är ett krav att ha lokal förankring för att få etablera sig.

Vilka är de största fördelarna och nackdelarna?

– Att vi får möjlighet att ta oss in på kinesiska marknaden. Att använda sig av en partner är ett sätt att få ett bra nätverk på plats samtidigt som det är ett sätt att tillgodose kinesiska myndigheternas krav på lokal förankring. Men förlorar vi ju lite av kontrollen över bolaget.

Lili-Ann Sandberg
och Sheena Tum-
mings, äger och dri-
ver LS Trading i Kil.
Firman är agent
och kontakt mellan



tillverkare i Sydostasien och svenska
postorderföretag och inrednings-
butiker.

**Vilka tjänster har ni lagt utanför
företaget?**

– Bara bokföringen.

Vilka är de största fördelarna och nackdelarna?

– Bara fördelar. Vi vet inte tillräckligt om redovisning och skatter själva. Det skulle ta för lång tid om vi gjorde det själva. Det är bättre att lägga den tiden på att sälja lite extra.

Lägg ut jobbet på andra. Många företag väljer i dag att lägga ut delar av sin produktion utomlands för att det gynnar firmans ekonomi. Men innan du bestämmer dig: se över fördelar och nackdelar. Granska också några av firmans viktigaste faktorer.