

Outsourcing ökar chanserna att vinna upphandlingar



Anställda vid Trigeo, Indien.

FOTO: HANS SÖDERSTRÖM

Lindab, världens största tillverkare av ventilationssystem, hör till Linköpingsbaserade Astacus kunder. Lindab och deras kunder använder sig av Astacus då man konverterar ritningar från analog till digital form och skapar tredimensionella ritningar i datorn. Arbetet med att skapa ritningarna är dock personalkrävande och därför dyrt. Men då Astacus outsourcat verksamheten med att skapa ritningarna till ett Indiskt bolag vid namn Trigeo kan priserna pressas.

- Prisläget för den här typen av tjänster i Indien är i storleksordningen en femtedel av vad det är i Sverige. Det gör att Lindabs kunder har möjlighet och råd att beställa detaljerade ritningar tidigt i utvecklingsprocessen av ett ventilationssystem i och med att de via oss använder sig av det indiska bolaget, säger Astacus vd Göran Hall.

baserat verktyg. Men även kunden, i det här fallet alltså Lindab, har direktkontakt med det indiska företaget och kan följa hur arbetet utvecklas. Varför ska ett företag då gå via en tredje part och inte själva ta kontakt med ett indiskt företag. Göran Hall pekar på att kunderna ofta är små vilket sätter dem i en dålig förhandlingsposition.

Prisläget för den här typen av tjänster i Indien är i storleksordningen en femtedel av vad det är i Sverige.

- Det är lättare att förhandla till sig bättre priser och avtal om man är en lite större kund. Dessutom tar det mycket tid att bygga upp relationer med ett bolag i Indien. Vi har arbetat med Trigeo i många år och byggt upp ett nära samarbete med dem vilket gör att vi kan garantera våra kunder att de uppgifter de betalar för verkligen blir utförda ordentligt av det indiska bolaget, säger Göran Hall.

Inte sällan kritiserar trenden med ökad outsourcing då arbetstillfällen i det egna landet försvinner men Göran Hall tycker den bilden är missvisande.

- Företag som Lindab konkurrerar ju med till exempel Tyska och Engelska bolag. Om de kan erbjuda sina kunder att skapa bättre underlag redan i offertstadiet så ökar möjligheterna att de ska få affären vilket ju på sikt faktiskt skapar arbetstillfällen i Sverige, den dimensionen tycker jag är viktig. Det handlar inte bara om att svenska arbetstillfällen försvinner som man kan få intryck av i den offentliga debatten, säger Göran Hall.

TOOLTECH

Global Engineering Delivery

We build in-depth knowledge with Design, Simulation & Analysis services across industry sectors and software platforms, to offer you the design solutions that you need.

Tooltech is the preferred knowledge management partner to European Market Leaders such as BMW, Volvo Car Corporation, AB Volvo, GME, Aker Yards, Atlas Copco, Alfa Laval and Fabricom.



Low cost
Unique Global Delivery
Model engineering
Strong cross border capabilities

Domain Knowledge across Industry Sectors

- Automotive
- General Engineering
- Marine
- Aerospace
- Oil & Natural Gas

Contact Us

Tooltech Scandinavia AB
Plejadgatan 3,
41757 Göteborg, Sweden
Tel: +46 31 506590
Email: info@tooltech.net
Website: www.tooltech.net

An ISO 9001:2000 Company

Low Cost Delivery Centers: • India • Romania

International Delivery Centers:

• Sweden • Denmark • Finland • Germany • France • USA



FOTO: BK. INDLER/ISTOCKPHOTO