



**Hjemme:** Øystein Baeko er tilbake i Norge for å få flere smidige kontrakter til sitt firma i Vietnam. Sist han var i landet var i 2007.

# Ble smidig av erfaring

Det lille selskapet Outsourcetit driver med smidig programvareutvikling for norske bedrifter - i Vietnam. – Det handler om å bli kjent med hverandre, sier daglig leder Øystein Baeko.

For noen er smidig et begrep man lærer på kurs. Andre har blitt klok av erfaring og utviklet smidige metoder på egen hånd. En av dem er Øystein Baeko, som gjennom mange års praksis fant sin egen måte å drive med utvikling på. Først senere skjønnte han det var det andre kaller 'smidig'.

– Å jobbe i prosjektmarkedet er veldig tungt for mindre selskaper. Man opplever at mange betaler den første regningen, men stopper prosjektet før sluttfakturaen blir betalt. Som følge av dette, er det vanskelig å bygge opp et lønnsomt nivå i virksomheten, forteller Baeko.

Baeko fant sammen med sin kona, Singapore-fødte Uma Baeko, så en forretningsmulighet i å drive med programvareutvikling rettet mot norske bedrifter med billige utenlandske teknologer, uten å ta ansvaret for hele prosjekter. På denne måten blir risikoen mindre, samtidig som

den effektive tiden som brukes på utvikling øker.

– Vi har hoppet ut av hele prosjektmarkedet. Nå tilbyr vi ressurser i Vietnam til andre norske bedrifter som jobber med programvareutvikling, og trenger å utvide utviklingskapasiteten, sier han.

**OGSÅ FOR SMÅ BEDRIFTER.** Etter å ha jobbet fra Norge med utviklere i India, Kina, Thailand og Vietnam bestemte ekteparet seg for å ta det store spranget, og flyttet med to små barn til Vietnam. Fra Saigon betjener de en rekke norske små og mellomstore bedrifter.

– Mange store selskaper kjøper i India, eller setter opp et eget selskap der. De bygger opp en kultur hvor man kjenner hverandre. For mindre drifter er det vanskelig, men da kan vi betjene dem, sier Baeko.

Selskapet har nå ansatt seks utviklere, og har en del faste kunder i Norge. På reise i hjemlandet har Baeko en rekke med avtaler for å utvide kundebasen. Avtaler baseres på en smidig metode.

– Det forutsetter at man har nær kontakt med kunden Norge. Man må ha daglig eller ukentlig kontakt, sier han.

**NÆRKONTAKT OG HYPPIGE LEVERINGER.** Kommunikasjon kan skje over Skype med eller uten video.

– Det er mange fordeler med en smidig metode, men også noen forutsetninger. Høyest på listen står at kunden er tilgjengelig hele tiden, helst en programmerer i Norge som sitter ved pc-en, og som enkelt kan fortelle hva som ønskes, sier Baeko.

Smidig har ifølge Baeko tre kjernebegrep. Nærkontakt, hyppige leveringer og en kunde som er tilstede. Det starter ikke med en stor kravspesifikasjon og en fastpris.

– Skriver man en kontrakt med fastpris, er man som kunde ute etter best mulig pris. Leverandøren prøver å gi en god pris, men ønsker samtidig å gjøre minst mulig for det. Ved levering det ofte misforståelse og kringling om hva som egentlig står i kontrakten, sier Baeko, som mener man med smidig utvikling kan unngå mye av dette.

**KAN BLI FARLIG SPARING.** Baeko har selv 12 år erfaring som programvareutvikler. Det kommer godt med når han må styre kommunikasjonen med kundene. Det trengs av og til, for det aldri noe problem med viljen i

Vietnam, men det kan bli problemer med forståelsen.

Ofte er det lave kostnader som lokker kundene til å velge offshoring. Men dette mener

*“ Vi har hoppet ut av hele prosjektmarkedet, men tilbyr ressurser til bedrifter som trenger å utvide utviklingskapasiteten. ”*  
Øystein Baeko, Outsourcetit

Baeko ofte er en dårlig begrunnelse for å velge både smidige metoder og utsetting av it-oppgaver.

– Det er farlig hvis en kunde prøver dette fordi det er så billig. Da er de ofte ikke til stede i prosessene, og da vil det ikke fungere. Man må bestemme seg for at denne modellen er bra for utviklingen, og hvis man er dedikert, vil man få det til, sier han.

TEKST OG FOTO: NARD SCHREURS

NARD.SCHREURS@COMPUTERWORLD.NO