

Der Faktor Mensch im Nearshoring



Bernd Wandt, CEO ServiceFactum
Fortech

Calin Vaduva, CEO

Aufgrund des Fachkräftemangels im Bereich Softwareentwicklung ist Nearshoring für deutsche Unternehmen alternativlos. In den Ländern Osteuropas finden wir hohe Ausbildungsstandards und hervorragende Fachkräfte für Softwareentwicklung. Besonders Rumänien ist in dieser Hinsicht ein IT-Hotspot innerhalb der EU.

Mit drei Standorten ist ServiceFactum in Rumänien stark engagiert und hat vor Ort langfristige Kooperationen aufgebaut. Als Generalunternehmer ist es unser erklärtes Ziel, unseren Kunden den besten Standort und die geeignetsten Fachkräfte aus unserem Liefernetzwerk anzubieten.

Interview

Bernd: Lieber Calin, Sie sind CEO eines unserer langjährigen Bestshore Zentren. Wir möchten gerne mit Ihnen über **den Faktor Mensch im Nearshoring** reden, der für effektive und effiziente Ergebnisse in der Nearshore-Softwareentwicklung ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Für die Qualifizierung als ServiceFactum Bestshore Zentrum sind die Unternehmensphilosophie und die menschlichen Werte unserer Kooperationspartner wichtige Kriterien. Können Sie ein paar Worte zur Unternehmens- und Geschäftsphilosophie von Fortech sagen?

Calin: Unsere Philosophie ist einfach. Wir möchten Softwareentwicklung auf allerhöchstem Niveau bereitstellen. Daher war es immer unser Ziel, ein einheitliches und produktives Unternehmen aufzubauen, das gut aufgestellt ist, um verschiedene Projektwünsche zu bedienen, neue Technologien einzubeziehen und das Geschäftsmodell des Kunden zu verstehen. In der Zusammenarbeit mit dem Kunden möchten wir eine proaktive Einstellung, Engagement und Spitzenleistung zeigen. Um dieses Ziel zu erreichen, sind wir bestrebt,

unseren Mitarbeitern die Zusammenhänge aufzuzeigen und sie einzubeziehen, damit sie dazulernen können. Außerdem möchten wir ihnen Eigenständigkeit und sinnvolle Projekte bieten. Durch diese Philosophie konnten wir auf einen ansteigenden Wachstumspfad gelangen und zählen heute über 650 Mitarbeiter.

Bernd: Von unseren ausgewählten Teammitgliedern und Entwicklern erwarten wir eine kundenorientierte Einstellung. Der Kunde soll quasi virtuell in ihren Köpfen präsent sein. Können Sie uns bitte ein paar Worte zu den menschlichen Werten von Fortech sagen und wie diese von Ihren Mitarbeitern und Teams in der Praxis aktiv umgesetzt werden?

Calin: Wir haben [Fortech](#) von Anfang an so aufgebaut, dass der Kunde im Mittelpunkt steht. Zuverlässigkeit, ständige Weiterentwicklung, die Ausrichtung auf langfristige Zusammenarbeit, die Qualität der Dienstleistung und eine positive Beziehungsdynamik mit dem Kunden stehen bei uns an erster Stelle. Diese Grundwerte hatten einen großen Einfluss darauf, wie wir unser Geschäftsmodell definieren und auch auf unsere internen Prozesse und unsere Unternehmensstruktur. Sie zwingen uns auch dazu, von Zeit zu Zeit über unsere Wachstumszyklen zu reflektieren und unsere Struktur, unsere Prozesse und unsere Methoden zu überdenken, um langfristig wachsen zu können.

Bernd: Wie reagieren Sie auf unsere Bestshore-Anforderungen? Womit möchten Sie im Wettbewerb um die Besten der Besten unter den Entwicklern punkten? Wie stellen Sie sicher, dass qualifizierte Ressourcen kontinuierlich verfügbar sind, und haben Sie messbare Qualitätskonzepte, um Fachkenntnisse zu verbessern?

Calin: Im Moment hat [Fortech](#) innerhalb unseres Zielmarktes einen hohen Bekanntheitsgrad und uns geht es mehr darum, dass das so bleibt und darum, unsere Einzigartigkeit herauszustellen. Das ist uns wichtiger als die Besten zu sein.

Wir setzen uns für langfristige Zusammenarbeit ein und haben daher schon immer sowohl in interne als auch in externe Ausbildungsprogramme investiert, um die fachliche und soziale Kompetenz zu verbessern. Unsere Strategie ist umfassend und beinhaltet Mentoring-Programme in Schulen, Praktika, Trainingsprogramme vor der Anstellung sowie internationale Konferenzen zu Trends in Wirtschaft und Technik für unsere Mitarbeiter. Intern sind wir bemüht, für unsere Mitarbeiter ein geeignetes Lernumfeld zu schaffen und bieten ein Coaching-Netzwerk, Räume für die Interaktion mit dem Führungsteam sowie Möglichkeiten für Prototyping und Innovation über gut strukturierte Initiativen.

Bernd: Um von Anfang an eine hohe Servicequalität sicherzustellen, integrieren wir unser deutsches Service Management für die gesamte Dauer des Nearshore-Projekts. Was

schätzen Sie am meisten an der Zusammenarbeit mit ServiceFactum, besonders im Hinblick auf das Service Management von ServiceFactum vor Ort?

Calin: Für uns ist der Service Manager von ServiceFactum wie ein Lotse, der die Anforderungen des Kunden unter einen Hut bringt und die Leistung unseres Teams steigert. Wir sehen in ihm einen starken und kompetenten Partner, der uns dabei hilft, einvernehmlich die besten Lösungen für den Endkunden zu finden und die gesamte Zusammenarbeit zum Erfolg zu führen.

Bernd: Ja, jederzeit! Der Service Manager muss insbesondere die kritischen Erfolgsfaktoren steuern, um die räumlichen, zeitlichen und kulturellen Herausforderungen bei internationalen Entwicklungsprojekten zu entschärfen und zu bewältigen. Kommunikation und Interaktion sind sehr wichtige treibende Kräfte in unserer Zusammenarbeit, um die höchste Servicequalität zu erreichen. Als überwachende Instanz begleitet der Service Manager die Prozesskompetenz, die Kooperationskompetenz, die Sozialkompetenz und die Entwicklungskompetenz des Teams. Die Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihren Teams zeichnet sich durch gegenseitiges Vertrauen aus und ist ein wichtiger Einflussfaktor für das Erreichen der gemeinsamen Ziele. Unsere Kommunikation ist immer deutlich, transparent und offen.

Calin: Ja, das stimmt. Der Service Manager behält die Vorgänge im Blick und berücksichtigt die aktuelle und zukünftige Kundenbeziehung und die Personalbesetzung. Er macht Probleme transparent. Wir bringen unsere ganze Erfahrung aus dutzenden Projekten in unterschiedlichen Konstellationen ein und reagieren flexibel auf Schwierigkeiten.

Bernd: Aus diesem Grund ist unsere Zusammenarbeit auch zuverlässig und erfolgreich und macht Spaß. Über Jahre haben wir beide eine langfristige gemeinsame strategische Partnerschaft aufgebaut. Ich schätze Sie als jemanden, dessen Wort mehr Wert ist als ein Vertrag. Ihr Auftreten vermittelt auch einen Eindruck von der Philosophie Ihres Unternehmens. Vielen Dank für das Interview!

Das Interview wurde geführt von Bernd Wandt.