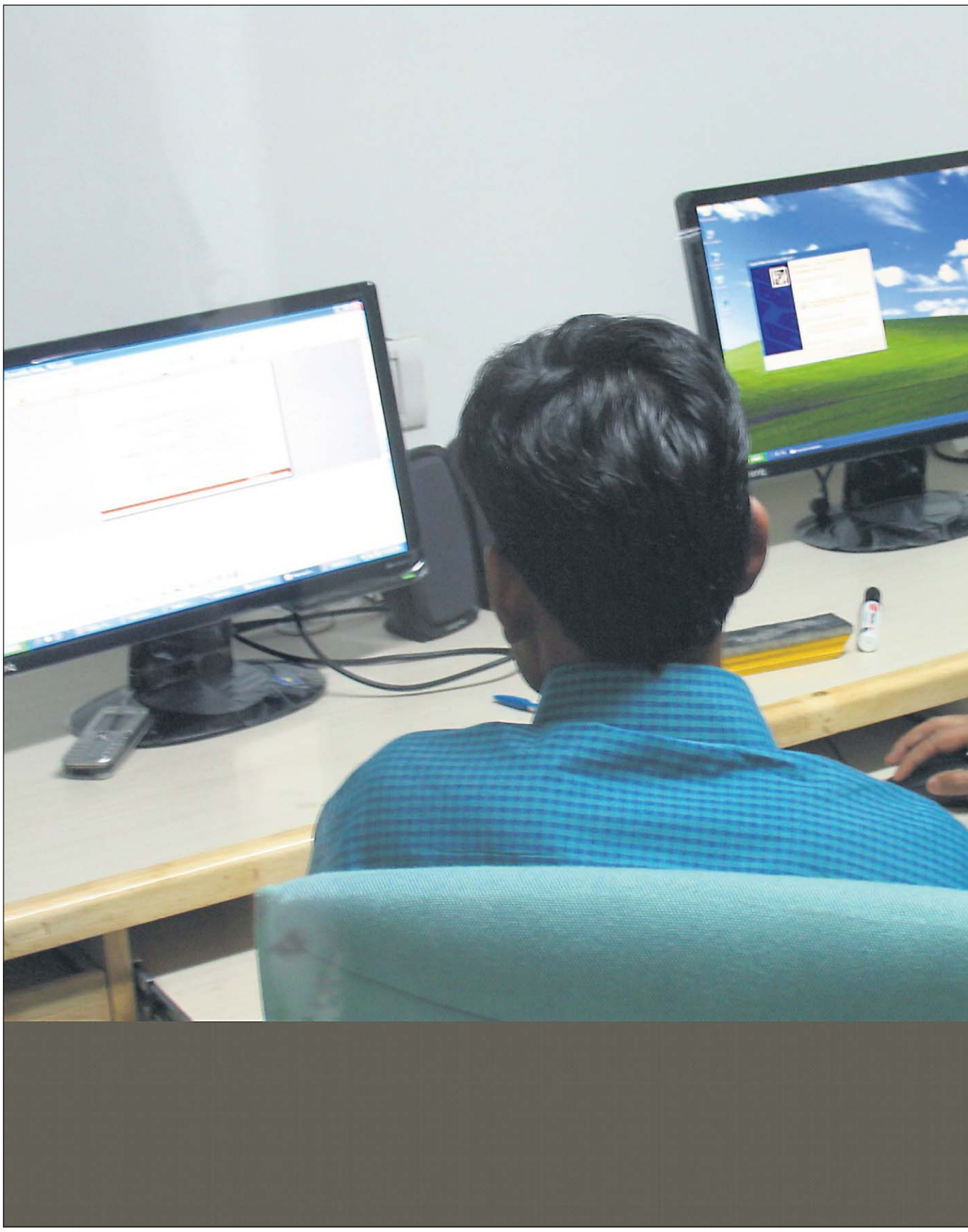
Kursusturisme nyt indisk

Først handlede det om lavere priser – nu vil virksomheden Koenig Solutions også spille på højere kvalitet end vestlige udbydere af IT-certificeringskurser



■ Outsourcing

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

DELHI – Det begyndte så småt i kølvandet på dotcom-krisen kort efter årtusindskiftet. Hos den indiske IT-virksomhed Koenig Solutions erfarede man, at pengene til IT-investeringer hos vestlige virksomheder, herunder til IT-medarbejdernes certificeringskurser inden for netværksadministration, software m.v. ikke sad nær så løst, som de havde gjort, før boblen bristede.

Da Koenig Solutions samtidig uden selv at have gjort noget for det havde fået en britisk deltager ind på ét af sine certificeringskurser, som ellers var målrettet dygtiggørelse af indiske IT-ansatte, blev kimen sået til det, Koenig Solutions for alvor har satset på gennem den seneste håndfuld år: IT-kurser og kortere uddannelser til lavere priser og meget gerne også i en bedre kvalitet end hvad kursisterne kan finde i deres respektive hjemlande. Eller som indehaver og adm. direktør for Koenig Solutions, Rohit Aggarwal, gerne kalder det: uddannelses- eller kursusturisme.

Mange IT-specialister

At prisen for et IT-kursus i Indien er lavere, end hvad man skal give for et sammenligneligt kursus i Silicon Valley, London, Amsterdam eller Hvidovre, giver næsten sig selv, men at den indiske kursusvirksomhed også kan gøre det bedre end sine vestlige konkurrenter har Rohit Aggarwal også svar på:

»Fordi vi har etableret os i det centrale Delhi, hvor der bor rigtig mange IT-specialister, men omvendt ikke er IT-arbejdspladser i nær samme omfang som i Bangalore, Chennai og Hyderabad, har vi mulighed for at tiltrække nogle af de allerbedste undervisere, som måske har etableret sig her med familie og derfor ikke er parate til at flytte væk for et job, og også gerne vil slippe for at skulle transportere sig halvanden time hver vej til de IT-virksomheder, der ligger uden for Delhi,« siger Rohit Aggarwal.

En anden vigtig årsag til, at Aggarwal er overbevist om, at han har mere at tilbyde sine kursister end europæiske og amerikanske kursusudbydere er, at de lavere omkostninger ved at udbyde IT-kurser i Indien gør det muligt i langt højere grad at skræddersy kurserne til de enkelte kursister.

Koenig Solutions' adm. direktør Rohit Aggarwal forventer at gå på børsen inden for de næste to år for at skaffe kapital til den planlagte vækst, og nå op på 1000 kursister pr. måned senest i 2015. Foto: Peter Møller Christensen

Tre tempi

De kan således vælge mellem tre forskellige niveauer, for hvor hurtigt undervisningen skal skride frem – et »slow track«, et »fast track« og et »super-fast track«, hvor første er for IT-kyndige, der er helt nye inden for den disciplin, de skal undervises i, »fast track« for de, der allerede ved en del om området og det ekstra hurtige for de, der godt kan stoffet, men mangler det certificeringsbevis, som har fået stigende betydning ved rekruttering af IT-medarbejdere i forbindelse med finanskrisen, hvor virksomhederne i højere grad har kunnet vælge og vrage blandt kandidaterne.

De skræddersyede IT-kurser omfatter også muligheden af eneundervisning for dem, der måtte have behov for det, ligesom Koenig Solutions også tilbyder startkurser for folk, der gerne vil forsøge sig i IT-branchen uden andre forudsætninger end det absolut mest basale som at kende til en computer, internet, tekstbehandling og den slags. Her tilbyder det indiske kursusfirma tremånederskurser inden for f.eks. netværksadministration, Java, med videre.

peter.moller.christensen@borsen.dk

Ude på det blå ocean

■ Konkurrence

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

DELHI – Som en lang række andre større og mindre indiske IT-virksomheder har Koenig Solutions oprindeligt satset på IT-ydelser som konsulentvirksomhed og softwareudvikling, mens kursus- og undervisningsdelen først er kommet til sidenhen og i første omgang kun rettet mod det meget store indiske hjemmemarked.

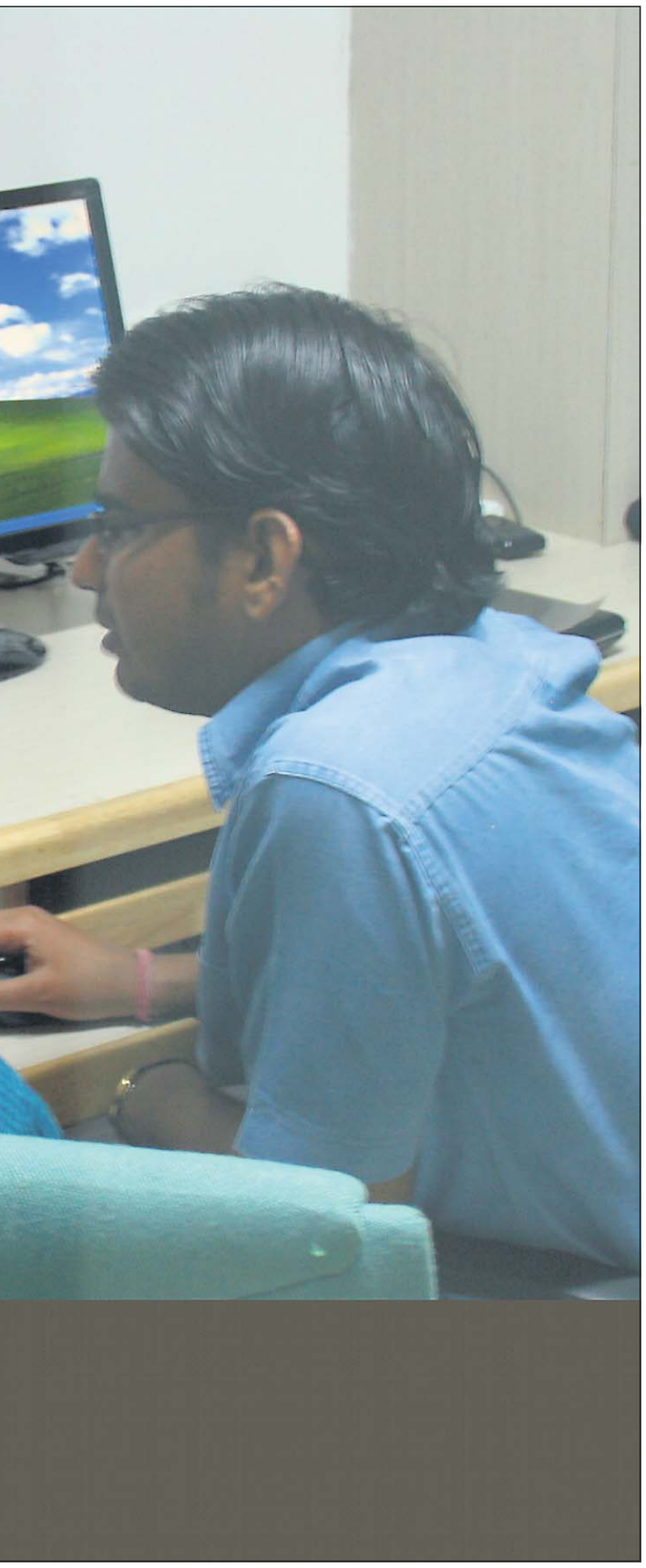
»Men her er der i dag så mange konkurrenter både i Indien og andre lande, der tilbyder IT-ydelser til lavere priser end i Vesten, at vi bevæger os i det røde hav. Så på den baggrund har vi søgt over i det blå hav, hvor vi har langt større mulighed for at bevæge os, som det måtte passe os,« siger Koenig Solutions' adm. direktør Rohit Aggarwal og afslører sin store begejstring for de tanker og teorier, to professorer ved det franske business-akademi Insead, W. Chan Kim og Renée Mauborgne, bl.a. har præsenteret i deres bog »Blue Ocean Strategy«.

I flere år forsøgte Aggarwal at fortsætte med både konsulentforretning og softwareudvikling ved siden af den stigende kursusvirksomhed, men da antallet af kursister fra udlandet støt og roligt steg besluttede Koenig-ledelsen i 2005 helt at stoppe med de mere traditionelle indiske IT-ydelser.

Han tilskriver ærbødigt en stor del af æren for succesen med kursussatsningen sin nærmeste medarbejder, Sandeep Dhawan, der kom til Koenig Solutions for snart ti år siden med erfaringer fra tre forskellige udbydere af IT-kurser.

Ud over de egentlige certificeringskurser i diverse tek-

IT-marked



En stor del af undervisningen foregår som enkeltundervisning i tilsvarende små lokaler. Foto: Peter Møller Christensen

Kursus-lokaliteter a la carte

■ IT-kurser

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

DELHI – Den indiske IT-kursusudbyder Koenig Solutions' adm. direktør, Rohit Aggarwal, fremhæver godt nok den store værdi af at kunne bevæge sig i det blå hav med mange kvalificerede IT-undervisere i kraft af sin placering i det relativt IT-sparsomme indiske hovedstad, men han er ikke bleg for at følge de udenlandske kursisters ønsker om oprettelse af kursusfaciliteter borte fra den 14-15 millioner mennesker store, støjende og støvede hovedstad.

Efter ønske fra flere af de tilrejsende kursister fra den vestlige verden etablerede Koenig Solutions således for en god håndfuld år siden et kursuscenter i den lille by Shimla i den sydlige udkant at Himalaya-bjergkæden ud fra samme devise som briterne under kolonistyret etablerede en regulær sommerhovedstad for at slippe for den kvælende varme nede på plateauet hvor Delhi ligger.

»Men der er jo så koldt om vinteren,« refererer Aggarwal flere kursister for at have sagt om denne placering, og snart fulgte Koenig Solutions en række kursisters ønske om at etablere endnu et kursuscenter i den tidligere portugisiske koloni Goa, der på grund af sine strande er blevet et valfartssted for vestlige turister, især når vi har vinter på vore breddegrader.

Senest er der kommet et nyt kursuscenter til i Dehradun for også at have en placering i lidt mere fredelige omgivelser end Delhi, men stadig inden for overskuelig afstand fra hovedstaden.

Uanset hvilket af kursusstederne de udenlandske kursister bestemmer sig for, sælger Koenig Solutions sine IT-kurser i en samlet pakke, som ud over selve kurset og den eller de tilhørende eksaminer omfatter fly til og fra Indien, afhentning i lufthavnen, indkvartering på Koenigs eget budgetklassehotel, tilhørende forplejning, daglig transport mellem hotel og kursuscenter samt diverse turistudflugter om søndagen.

Prisen for en sådan kursuspakke til f.eks. et 14 dages Microsoft-certificeringskursus er 2250 euro (16.700 kr.), mens prisen for et tilsvarende kursus i Europa eller USA, ifølge Aggarwal, ligger på ca. 5000 euro, altså godt og vel det dobbelte – og det uden transport eller indkvartering. Ønsker man kursus og indkvartering uden for den hektiske hovedstad stiger prisen dog mellem 1 og 5 procent, alt efter lokalitet.

peter.moller.christensen@borsen.dk

Norske Harold Loken er især glad for, at han selv kan få fingre i netværksbokse og kabler i løbet af kurset i stedet for, at det kun er underviseren, der viser. Foto: Peter Møller Christensen

Hårdt arbejde

■ IT-undervisning

AF PETER MØLLER CHRISTENSEN

DELHI – En rundtur hos nogle af kursisterne på Koenig Solutions' kursuscenter i Delhi viser, at der absolut ikke er tale om badeferie, når kursisterne forlader deres hjem i Holland, Storbritannien, Norge eller Nigeria for at tage på IT-kursus i Indiens hovedstad. Flere af de kursister, Børsen møder, fortæller, at de i løbet af de to, tre eller fem uger, deres respektive kurser løber over, stort set ikke beskæftiger sig med andet end at gå på kursus og så læse op på stoffet på den ugentlige fridag.

En stor del af kursisterne er selvstændige IT-konsulenter, der investerer i deres egen fremtid i IT-branchen for at øge deres muligheder. Men der er også kursister som de tre kolleger Lucas Warunek, Bocar Mbaye og Andrew Upton, der har overbevist deres chef i det britiske IT-firma Kodit Database om, at det er vigtigt, at de kvalificerer sig for at virksomheden også fremover kan stå sig i konkurrencen.

Nordmanden Harold Loken har set muligheden for at kvalificere sig til større opgaver i en situation, hvor han er »in-between jobs,« som han betegner det. Han ser det som en stor fordel, at han har kunnet vælge et netværkskursus, der løber over 50-60 dage, så han har tid til at komme ind stoffet, da de kurser, han ellers kender til på området, kun varer 10-12 dage.

Hollandske Clyde er først og fremmest taget til Indien for at skaffe sig et bevis på færdigheder, han i stort omfang allerede er i besiddelse af. Hjemme igen vil han med beviset i hånden kunne få både et bedre job og en højere løn, er han overbevist om.

»Men det at være i besiddelse af en certificering beviser i sig selv ikke, at man vil være bedre til at udføre sit job. Det viser bare, at man har opnået kendskab til det område, man er cerficeret i,« siger han.

Loretta fra Nigeria har arbejdet i IT-afdelingen på universitetet i Yola, er på et fem ugers kursus i én af Microsofts teknologier, som hun selv har ønsket at blive bedre til, og derfor har fået bevilget den nødvendige tid og penge til. Hun fortæller i øvrigt, at omkring 40 pct. af de IT-ansatte i Nigeria er kvinder.

Britiske Michael Partner har været så tilfreds med sit første kursus i webdesign, at han for egne midler har finansieret endnu en kursusrejse til Indien. Men hvor mange af de øvrige kursister er rejst til Indien for at opnå det eftertragtede bevis på deres kunnen er Michael først og fremmest taget hertil for at dygtiggøre sig som selvstændig webdesigner.

peter.moller.christensen@borsen.dk

nologier fra IT-leverandører som Cisco, Microsoft, Oracle og Red Hat m.fl. samt de egentlige startkurser for nybegyndere i IT-verdenen fejler Rohit Aggarwals ambitioner på lidt længere sigt ikke noget.

»På lidt længere sigt vil vi gerne kunne udnytte vores dygtige stab af undervisere til også at tilbyde længerevarende IT-uddannelser, så det f.eks. bliver muligt at tage en bacheloruddannelse hos os,« siger Aggarwal. På samme måde er han og Sandeep Dhawal så småt begyndt at arbejde med planer om at etablere kursusvirksomhed så at sige på nogle af de vestlige konkurrenters hjemmebaner, ikke mindst fordi Aggarwal med den brede vifte af kurser er overbevist om, at hans kursusvirksomhed har mere at tilbyde potentielle IT-kursister end konkurrenterne.

»Vi vil naturligvis ikke kunne tilbyde kurser i f.eks. Storbritannien eller USA til de samme priser, som vi kan i Indien, men vi vil stadig kunne gøre det billigere end de andre, i og med at vi vil benytte vores faste, indiske undervisere, som ikke skal have den samme aflønning, som de øvrige kursusudbydere må betale,« siger han.

For at kunne nå så langt bliver det nødvendigt for Aggarwal at skaffe mere kapital, end den han selv kan få fat i. Derfor har Aggarwal planer om at lade Koenig Solutions børsnotere for på den måde at skaffe kapital til virksomhedens vækstplaner.

»Vi regner med en børsnotering inden for de næste to år, og forventer i løbet af fem år at nå op på 1000 kursister om måneden, hvor vi i dag har omkring 150,« siger Aggarwal.

peter.moller.christensen@borsen.dk