

Vanemenneske

Vanens magt er stor. En ny bog har som mål at give dig inspiration til at gøre status over dit liv, og motivere dig til at bevare det gode, du har, og sætte nye mål, som vil være mere tilfredsstillende for dig. Skal man ændre noget, der virker, spørges der om i bogens første kapitel. Er vi, som vi er, eller gør vi bare som vi plejer, hedder kapitel to. De følgende kapitler hedder: Hjernen – hvor meget fylder vanen, Vaner – ven eller fjende og Bryd vanen. **Torben Wiese: Bryd vanen. Og nå dine mål.** Jyllands-Postens Forlag. 200 sider. Pris kr. 199. ISBN 8776920208.



Employer Branding

Et koncept som vi vil komme til at høre mere til og arbejde mere med: Hvorledes gør man sig attraktiv, og hvorledes synliggør man sin attraktivitet. En lang række internationalt orienterede virksomheder rapporterer i bogen om, hvorledes de arbejder med employer branding. Det er kortfattede og præcise beskrivelser, der ledsages af korte og mere generelle tekster om emnet.

Universum Communications: Employer Branding. 139 sider. www.universumeurope.com

Velskrevet sag om outsourcing-insourcing

Bogen adskiller sig fra hovedparten af den eksisterende litteratur på området ved at tage den sælgende virksomheds perspektiv



Bøger

AF PER NIKOLAJ BUKH, professor, ph.d. Handelshøjskolen i Århus

Det er dejligt at se en sand international bog, som er skrevet af danskere. Ganske vist tæller forfatterteamet – Per Jenster, Henrik Stener Pedersen, Patricia Plackett og David Hussey – også et par udlændinge, og Per Jenster er nu professor i Kina. Men ligesom i fodbold skal det ikke afholde os for at have lidt national stolthed, når det går godt for et dansk hold.

Bogen Outsourcing-insourcing er en velstruktureret gennemgang af de centrale aspekter af outsourcing-, og dermed også insourcing-procesen. Dette er for stort set alle typer af virksomheder et emne, som med den stigende globalisering ikke kan undgå at komme på dagsordenen. Det er naturligvis, som det også påpeges i bogen, ikke et nyt emne, idet vi i mange år har været vant til, at en række ydelser som kantinedrift, IT, rengøring etc. har været outsourcet. Men virksomheders samarbejde udfolder sig også på en række andre områder spændende

fra helt traditionelle produktionsaktiviteter til kritiske udviklings- og driftsopgaver. Disse former for outsourcing medfører forskellige udfordringer og muligheder. Og det er her, denne bog tager fat.

Bogen falder i ni kapitler. I det første kapitel diskuteres outsourcing-begrebet og de former, som det kan antage. Herefter gennemgås i kapitel to den proces, som en leverandør skal gennem for at blive en leverandør af totale løsninger afhængig af, hvilke former for outsourcing der er tale om. Kapitel tre sætter fokus på den rolle, som salg og marketing skal spille, hvorefter kapitel fire, som er et kernekapitel i bogen, gennemgår leverandørens udfordringer i relation til at have de nødvendige kompetencer, at komme ind på markedet samt at gennemføre kontrakten. Desuden gennemgås køberens udfordringer i relation til udbud, identifikation af nøgleleverandører, tildeling af kontrakt og den efterfølgende kontraktshåndtering.

Kapitel fem omhandler prisfastsættelse og risikostyring, kapitel seks omfatter medarbejder-spørgsmålene, og kapitel syv tager fat på de særlige forhold omkring IT outsour-

cing set fra både køberens og sælgerens side. Det næste kapitel drejer sig om, hvorledes køberen sikres en kvalitetsydelse, samtidig med at sælgeren får en lønsom forretning ud af det. Især den sidste del kan man ud fra en traditionel outsourcing-betragtning risikere at glemme; men det kan blive en relativt kortsigtet fornøjelse, hvis ikke man dyrker sine leverandørers engagement og overlevelse. Endelig afrundes bogen i kapitel ni med en diskussion af, om de nye relationsmuligheder, som bogen er med til at udpege, kan føre

til værdi. Altså om der kan tjenes penge i begge ender af relationen.

Faktisk er bogen et resultat af et længerevarende forskningsprojekt ved Handelshøjskolen i København, hvor en række store danske virksomheder deltog aktivt og også deltog i finansieringen af projektet sammen med blandt andre Dansk Industri. Ud over denne bog resulterede projektet også i en række traditionelle forskningsmæssige publikationer. Men bogen her er et



flot eksempel på, hvordan dygtige forskere formår at formidle deres resultater på en måde, så de bringer det ud over de snævre rammer og dermed både skabe en bog af internationalt format, og som giver et praktisk anvendeligt indspark til danske virksomheders strategiske overvejelser.

Det er en fremragende bog, der adskiller sig fra hovedparten af den eksisterende litteratur på området ved at tage den sælgende virksomheds perspektiv – deraf titlen Insourcing-iutsourcing. Hermed flyttes fokus fra den lidt kedelige vinkel, at outsourcing kan betyde tab af arbejdspladser mv. til at fremhæve de muligheder, det giver for den sælgende part i den globale økonomi. Undervejs i globaliseringsdiskussion glemmer vi nogle gange, at mange danske spillere er stærke spillere på insourcing-markedet (for nu at lægge den positive vinkel på det).

Jeg tænker her ikke blot på de velkendte store servicevirksomheder, men også på den lange række af store og mellemstore produktionsvirksomheder, som i mere eller mindre anonymitet har formået at opbygge stærke kompetencer inden for både produktudvikling og decideret produktion af komponenter og produkter, som de som underleverandører afsætter overalt i verden. Det kan godt være, at en del af den fysiske produktion foregår i udlandet og vil gøre det i en stadig stigende grad. Men konkurrenceevnen er til stede!

Per V. Jenster, Henrik Stener Pedersen, Patricia Plackett & David Hussey, 2005, *Outsourcing Insourcing: Can money be made from the new relationship opportunities?* John Wiley & Sons, Chichester (xii+188 sider), USD 50 (pdf-udgaven USD 45).

Bøger til anmeldelse sendes til Steen Hildebrandt, Handelshøjskolen i Århus, Haslegårdsvej 10. 8210 Århus V.



Team

At arbejde i team er ingen garanti for, at opgaverne løses og afvikles målrettet og effektivt. Teamarbejde kræver udvikling af faglige, sociale og følelsesmæssige kompetencer for at blive en succes. En ny og yderst kompetent bog tager fat om de mange spørgsmål, der må stilles i forbindelse med teamarbejde.

Reinhard Stelter og Morten Bertelsen (red.): *Team. Udvikling og læring.* Dansk Psykologisk Forlag. 292 sider. Pris kr. 348. ISBN 8777064488. www.dpf.dk



Licence to work

Professor, dr. merc. Henrik Holt Larsen fra CBS har skrevet en imponerende – i omfang og kvalitet – bog om HRM. Den første gruppe kapitler analyserer, hvad HRM er, hvorfor dette begreb er opstået, og hvem der spiller hvilke roller i virksomhedens HRM-arbejde. Den næste gruppe omfatter en række konkrete og praksisnære HRM-områder, og endelig behandler tredje del nogle af de helt store udfordringer inden for HRM.

Henrik Holt-Larsen: *HRM. Licence to Work.* Arbejdsloivets tryllstav eller håndjern. Forlaget Valmuen. 476 sider. Pris kr. 495. ISBN 8788741176.

De seks kvalitetshuer i Bognyt

Børsen Executive vil uddele MBA-huer til de bøger, der anmeldes i Bognyt. De anmeldte bøger

vurderes ud fra følgende kriterier på en skala fra et til seks, hvor seks er det bedste og et det ringeste: Teoretisk forankring, praktisk relevans, formidlingskvalitet og nyhedsværdi.

Seks huer gives for den ekstremt gode bog.

Fem huer gives for den fremragende bog.

Fire huer gives for den gode bog.

Tre huer gives for en bog på det jævne.

To huer gives for den ikke særlig gode bog.

Én hue gives for den ringe bog.