

Ude på det blå ocean

27 April 2010

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 stød 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 kursusindsatsningen 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 teknologier 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.