Suksess i prosjekter bygger gjerne på tillit mellom prosjekteier og leverandør, mens kontrakter bygger på mistillit.

6 COMPUTERWORLD NORGE AKTUELT NR. 13 • FREDAG 3. APRIL 2009 | NR. 13 • FREDAG 3. APRIL 2009 AKTUELT COMPUTERWORLD NORGE 7

Tips! Med gode tips fra deg lager vi en bedre avis. Ring oss på: 22053005 eller send epost til: tips@cw.no

Pass deg for sjefen

Suksess med byggekontrakt

En kontrakt fra byggebransjen reddet it-prosjektet ved St. Olavs Hospital. Prosjektleder Tore Indrerås i Helsebygg Midt-Norge lovpriser NS 3431. Eksperter advarer imidlertid andre mot å gjøre det samme.

Om man blir uenig om beløpets størrelse, fastsettes det møter for å komme til enighet, men arbeidet fortsetter. Tore Indrerås, IKT Helsebygg Midt-Norge

Jeg tror ikke det egner seg å bruke en kontrakt som er tilpasset byggebransjen. Peter Hidas, Gartner

Det at det må gjøres store endringer kreves underveis og det er masse rare bestemmelser, som for eksempel at byggherren kan be entreprenøren forlate byggeplassen. Arve Føyen, Føyen Advokat

Vi hadde kompetanse NS3431 - det hadde ikke it-leverandørene og dermed fikk vi et taktisk forsprang. Jeg mener kontraktsformen passer veldig godt for store og komplekse prosjekter, men også mindre it-prosjekter kan ha glede av den. Tore Indrerås, IKT Helsebygg Midt-Norge

MDM Forum Norge 2009!
Har du kontroll på dine Masterdata?
Bruker du for langt tid på å sammenstille verdifull informasjon om din virksomhet?
Da er det dine masterdata du må få kontroll på!
Hør hvordan Posten og Telenor har spart både tid og penger ved å ha kontroll på sine masterdata. Og lær hvordan du kan få kontroll på din finansielle rapportering, kunde og produkt data ved bruk av MDM.
MDM Forum Norge 2009! 23. april 2009, Oslo. Meld deg på i dag: www.affecto.no/mdmforum
Affecto ORACLE

Bouvet Innsikt
Kom til frokostseminar 14.4
Cameron Purdy - skaperen av Oracle Coherence. Lær om Ytelse, Skalerbarhet, Failover - i virksomhetskritiske systemer
bouvet

FAKSIMILE AV COMPUTERWORLD 3. APRIL 2009

Byggekontrakt er placebo for it-prosjekter

Veldefinerte prosesser, god kommunikasjon og hyppige milepæler bidrar til suksess i it-prosjekter. – Å tro at valg av en bestemt kontraktsmal sikrer dette er i beste fall misvisende og i verste fall direkte farlig.

I Computerworld 3. april beskrives det hvordan St.Olavs Hospital har gjennomført et vellykket it-prosjekt ved hjelp av kontraktsmalen NS 3431 — som i utgangspunktet er en byggekontrakt. Man tillegger kontrakten ære for vel gjennomført endringshåndtering og definering av roller. Som et generelt råd til andre som skal i gang med lignende prosjekter, er dette et farlig råd som kan sammenlignes med å gi placebo til en pasient som har behov for faktisk medisin.

Samarbeidsform og prosjektstyringsmetodikk er alt i alt viktigere enn kontraktsmal.

Tidspunktet for detaljert formalisering vil variere fra prosjekt til prosjekt. Ofte kan kontrakten bare vise til definert metodikk som skal benyttes eller fastsette frister for formalisering. Det pekes i artikkelen på viktigheten av en viss budsjettoleranse eller endringsbudsjett, dette — ofte brukt sammen med målprismekanismer — er viktig i forhold til forventninger hos partene uavhengig av kontrakt, men neppe unikt for NS 3431.

■■ Ulike kontraktsformer passer ulike former for samarbeid. For et nytt kunde/leverandørforhold og oppsett av mye tekniske løsninger fra bunnen av, passer nok byggekontrakten, men det ville de fleste andre aktuelle rammeverk også kunne gjøre. I stedet for å peke på kontrakten, har St. Olavs Hospital tilsynelatende fulgt mer generelle prosjektstyringsprinsipper i sitt prosjekt:

- Fokuser på forretningsverdi gjennom hele prosjektet
- Iterativ gjennomføring med faseinndeling og klare milepæler
- Løpende håndtering av risiko
- Åpen kommunikasjon og klare roller og prosesser

■■ Suksess i prosjekter bygger gjerne på tillit mellom prosjekteier og leverandør, mens kontrakter bygger på mistillit. For å løse denne selvmotsigelsen må partene innse og tilstrebe en felles interesse allerede i oppstartsfasen, og utfordringen blir å finne et passende rammeverk for styre denne felles interessen. Dette kan like gjerne finnes i prosjektstyringsmetodikk som PRINCE2 eller PMI som i kontrakten.

Det er faktisk noe i uttrykket om at en god kontrakt kan legges i skuffen så snart den er undertegnet, men man må passe på å få til løpende kommunikasjon og veldefinerte roller og prosesser. Samarbeidsform og prosjektstyringsmetodikk er alt i alt viktigere enn kontraktsmal.

Jakob Markussen,
Managing Consultant i PA Consulting Group

COMPUTERWORLD

SENTRALBORD 22 05 30 50
TIPS OG KOMMENTARER TIL REDAKSJONEN
redaksjonen@computerworld.no

Epost-adresse står i klammer bak direktetelefonnummeret. Om ikke annet er nevnt, slutter adressen med: @computerworld.no

REDAKSJON

Ansvarlig redaktør: Henning Meese 22 05 30 69 [henning.meese@]
Fagredaktør teknologi: Ahlert Hysing 22 05 30 55 [ahlert.hysing@]
Redaktør CIO: Michael Oreld 22 05 30 15 [michael.oreld@]
Redaktør Online: Morten Lyse 22 05 30 16 [morten.lyse@]
Journalister: Frank Johnsen 22 05 30 56 [frank.johnsen@], Ole Petter B. Stokke 22 05 31 36 [Ole.p.b.stokke@], Nard Schreurs 22 05 30 72 [nard.schreurs@], Mats Lillesund 22 05 30 23 [mats.lillesund@], Leif Kirknes 22 05 30 84 [leif.kirknes@], Gisle Orlund 22 05 30 00 [gisle.orlund@idg.no]
Deskjournalister: Gunn Felldal 22 05 30 64 [gunn.felldal@], Kaja Langeland 22 05 30 65 [kaja.langeland@]

ADMINISTRASJON OG SALG

Adm. direktør: Morten Hansen 22 05 30 02
Viseadm. direktør: Thomas Bergerskogen 22 05 30 08
Salgsdirektør: Rune Antonsen 22 05 30 43 [rune.antonsen@]
Salgssjef: Jørgen Bakke 22 05 31 39 [jørgen.bakke@]
Salg, produktannonser: Kenneth Løvlien 22 05 31 37 [kenneth.lovlien@], Terje J. Edwardsen 22 05 31 18 [terje.edwardsen@], Bjørn Stockman 22 05 31 11 [bjørn.stockman@]
Salgsdirektør online: Jon Thore Thorstensen 22 05 31 38
Salg, webannonser: Sarah Cervin 22 05 30 88, Mickael Carlson 22 05 31 62, Tore Harald Pettersen 22 05 31 72,
Rubrikkannonser: Sarah Cervin 22 05 30 88
Kursannonser: Tore Harald Pettersen 22 05 31 72
Stillingsannonser: Tore Harald Pettersen 22 05 31 72
Salgskoordinator: Siw-Anne Eriksen 22 05 30 76

Computerworld Norge inngår i den internasjonale publikasjonsvirksomheten som drives av International Data Group, USA. Gruppen er verdens største utgiver av dataorientert informasjon, og utgir mer enn 300 data-publikasjoner i over 85 land. 100 millioner mennesker leser en eller flere av gruppens publikasjoner hver måned. Blant IDGs publikasjoner finner vi:

IDG INTERNATIONAL DATA GROUP
IDG Magazines Norge A/S, et selskap i IDG gruppen

Argentina: Buyer's Guide, Computerworld Argentina, PC World Argentina; Australia: Australian Macworld, Australian PC World, Australian Reseller News, Computerworld, IT Casebook, Network World, Publish, Webmaster; Austria: Computerwelt Österreich, Networks Austria, PC Tip Austria; Bangladesh: PC World Bangladesh; Belarus: PC World Belarus; Belgium: Data News; Brazil: Annu rio de Inform tica, Computerworld, Connections, Macworld, PC Player, PC World, Publish, Reseller News, Supergamepower; Bulgaria: Computerworld Bulgaria, Network World Bulgaria, PC & MacWorld Bulgaria; Canada: CIO Canada, Client/Server World, ComputerWorld Canada, InfoWorld Canada, NetworkWorld Canada, WebWorld; Chile: Computerworld Chile, PC World Chile; Colombia: Computerworld Colombia, PC World Colombia; Costa Rica: PC World Centro America; The Czech and Slovak Republics: Computerworld Czechoslovakia, Macworld Czech Republic, PC World Czechoslovakia; Denmark: Communications World Danmark, Computerworld Danmark, Macworld Danmark, PC World Danmark, TechWorld Denmark; Dominican Republic: PC World Republica Dominicana; Ecuador: PC World Ecuador; Egypt: Computerworld Middle East, PC World Middle East; El Salvador: PC World Centro America; Finland: MikroPC, Tietoverkko, Tietoviikko; France: Distributique, Hebdo, Info PC, Le Monde Informatique, Macworld, Reseaux & Telecoms, WebMaster France; Germany: Computer Partner, Computerwoche, Computerwoche Extra, Computerwoche FOCUS, Global Online, Macwelt, PC Welt; Greece: Amiga Computing, GamePro Greece, Multimedia World; Guatemala: PC World Centro America; Honduras: PC World Centro America; Hong Kong: Computerworld Hong Kong, PC World Hong Kong, Publish in Asia; Hungary: ABCD CD-ROM, Computerworld Szamitastechnika, Internetto online Magazine, PC World Hungary, PC-X Magazin Hungary; Iceland: Tolvuheimur PC World Island; India: Information Communications World, Information Systems Computerworld, PC World India, Publish in Asia; Indonesia: InfoKomputer PC World, Komputek Computerworld, Publish in Asia; Ireland: ComputerScope, PC Live!; Israel: Macworld Israel, People & Computers/Computerworld; Italy: Computerworld Italia, Macworld Italia, Networking Italia, PC World Italia; Japan: DTP World, Macworld Japan, Nikkei Personal Computing, OS/2 World Japan, SunWorld Japan, Windows NT World, Windows World Japan; Kenya: PC World East African; Korea: Hi-Tech Information, Macworld Korea, PC World Korea; Macedonia: PC World Macedonia; Malaysia: Computerworld Malaysia, PC World Malaysia, Publish in Asia; Malta: PC World Malta; Mexico: Computerworld Mexico, PC World Mexico; Myanmar: PC World Myanmar; Netherlands: Computer! Totaal, LAN Internetworking Magazine, LAN World Buyers Guide, Macworld Netherlands; New Zealand: Absolute Beginners Guide and Plain & Simple Series, Computer Buyer, Computer Industry Directory, Computerworld New Zealand, MTB, Network World, PC World New Zealand; Nicaragua: PC World Centro America; Norway: Computerworld Norge, IT-Kursguide, PC World Ekspress Norge, PC World Nettverk, PC World Norge, PC World ProduktGuide Norge; Pakistan: Computerworld Pakistan, PC World Pakistan; Panama: PC World Panama; Peoples Republic of China: China Computer Users, China Computerworld, China InfoWorld, China Telecom World Weekly, Computer & Communication, Electronic Design China, Electronics Today, Electronics Weekly, Electronics Weekly, Game Software, PC World China, Popular Computer Week, Software Weekly