

Kuidas toimib tellija esindamine ja järelevalve IT valdkonnas?

Erkki Leego
juhtivpartner
Hansson, Leego & Partner



- Üle 10 aasta tellija ja teenuseosutaja
 - MSc Informaatikas
 - Riigikogu Kantselei, infosüsteemide ja tehnikaosakonna juhataja
 - Tartu Ülikooli Kliinikum, IT direktor
 - Hansson Leego & Partner, juhtivpartner
- Hansson, Leego & Partner
 - Põhitegevus on tagada ettevõtete IT toimimine ja areng
 - Rollid - IT juht, analüütik, tellija esindajana projektide koordineerija ja järelevalvaja, andmeturbekonsultant

- Arendus või juurutus on koostöö arendaja ja tellija vahel. Loodav lahendus saab parem ainult siis kui osapooled mõistavad üksteise "keelt" ning protsessi eripära
- "Tark" tellija on garantii säästlikule arendusele ja projekti edule
- Projekti edu sõltub paljudest asjaoludest. Lisaks headele oskustele ja vahenditele, on üks olulisemad tegijate kogemus

Miks lisapartner?

- Ettevõttel ei ole vastava IT valdkonna ja/või projektijuhtimise kompetentsi
- Oma meeskonnal ei ole ajaressurssi
- Kolmas osapool mõjub suhtekorraldajana



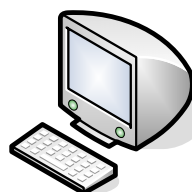
Tellijapoolne järelevalve

Tellija nõustamine
Protsessi, tulemite ja dokumentatsiooni
kvaliteedi jälgimine



IT arendaja(d)

Arendaja sisuliste tegevuste
koordineerimine ja teostamine



Infosüsteem



Tellijaja

Ettevõtte sisuliste ja IT tegevuste
koordineerimine ja teostamine



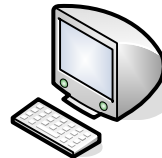
IT arendaja(d)

Arendaja sisuliste tegevuste koordineerimine ja teostamine



Tellija projektijuht

Ettevõtte sisuliste ja IT tegevuste koordineerimine.
Protsessi, tulemite ja dokumentatsiooni kvaliteedi tagamine.



Infosüsteem



Tellija

Ettevõtte sisuliste tegevuste teostamine



Projekti järelevalve

Sõltumatu protsessi, tulemite ja dokumentatsiooni järelevalve
Projekti kodukorra ja lepinguliste kohustuste täitmise jälgimine



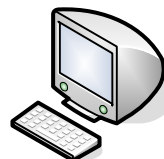
IT arendaja(d)

Arendaja sisuliste tegevuste koordineerimine ja teostamine



Tellijaja(d)

Ettevõtte sisuliste ja IT tegevuste koordineerimine ja teostamine



Infosüsteem

- Taust
 - Müügi ja hooldusega tegeleva ettevõtte üks allüksustest soovis 1.5 kuu pärast töötada Eestis, Lätis ja Leedus uues süsteemis
 - “Põhimõtteline” kokkulepe juurutajaga oli olemas ja maksumuseks hinnatud 500 tuh. krooni. Läbirääkimised oli kestnud ligi aasta.
 - Tellija emotsioon – **“ebakindlus ja kõhklused”**
- HLP saabumine (okt. 2006)
 - Koostas hetkeolukorra ja vajaduse kirjelduse ning asus läbirääkimistele arendajaga
 - Pakkumises ühikuhindadele õige hulga lisamine viis pakkumise hinna 1.1 milj kroonini
 - Tellija emotsioon – **“meile taheti kott pähe tõmmata”**
- Tänapäevane seis
 - Vastav allüksus on juurutatud ja kolm järgmist saavad mai lõpuks
 - Projektil on läbipaistev ja osapooltele arusaadav dokumentatsioon
 - Tellija emotsioon – **“kõik on kontrolli all”**

- Kokkulepete väljatöötamine projekti töökorralduse ja dokumenteerimise osas
- Protsessi, tulemite ja dokumentatsiooni kvaliteedi jälgimine
- Osalemine valikuliselt projekti koosolekutel
- Väga oluline roll on kogemusel

HLP projektides kehtib 3 rusikareeglit:

1. Kogutud teadmised ja otsused ei tohi kaduma minna!
2. Mida pole kirjas, seda pole olemas!
3. Tervik peab säilima, st. igal ajahetkel teatakse mis on tervik ja kus hetkel ollakse!

- Koostöö edu alus on üksteisemõistmine
- Lisapartner toob kogemuse ja kompetentsi
- Kolmandal osapoolel võib olla projektijuhi, tellija järelevalve või projekti järelevalve roll
- Dokumenteerimine tagab jätkusuutlikkuse

Täna!



Kui on tahe, on ka võimalus!

Kui on tahe, on ka võimalus!

Erkki Leego, erkki.leego@hlp.ee, www.hlp.ee

Erkki Leego – juhtivpartner

Kuidas toimib tellija esindamine ja järelevalve IT valdkonnas? / ÄP seminar / 27.03.07

(12/12)