

Tietojärjestelmäprojektin ostaminen

Tuomas Heikkilä, Kone

Jukka Kauppinen, Midagon

6.10.2017

Aamun aikataulu

9:00-9:15	Projektiyhdistyksen tervetuloivotus
9:15-9:30	Johdanto ohjelmaan
9:30-10:00	Miksi tietojärjestelmäprojektin hankintaan tulisi panostaa, Jukka Kauppinen
10:00-10:10	Kysymyksiä yleisöltä
10:10-10:40	Case Kone: BI-järjestelmien uudistus, Tuomas Heikkilä
10:40-10:50	Kysymyksiä yleisöltä
10:50-11:00	Tilaisuuden yhteenveto ja päätös

Päivän puhujat



Tuomas Heikkilä
Director, Finance & Reporting Solutions
Kone Corporate

Tietojärjestelmäprojektien ostamisesta prosessin omistajan näkökulmasta puhuu Koneen Tuomas Heikkilä. Tuomas on Koneella vastuussa talous- ja raportointisovellusten kehityksestä ja hän on ollut mukana valitsemassa lukuisia järjestelmäratkaisuja Koneelle.



Jukka Kauppinen
Managing Consultant
Midagon Oy

Tietojärjestelmäprojektien ostamisesta kilpailuttajan näkökulmasta puhuu Midagonin Jukka Kauppinen. Jukka on vetänyt lukuisan määrän kilpailutusprojekteja monen eri sovellusalueen osalta.

Miksi tietojärjestelmäprojektin hankintaan tulisi panostaa?

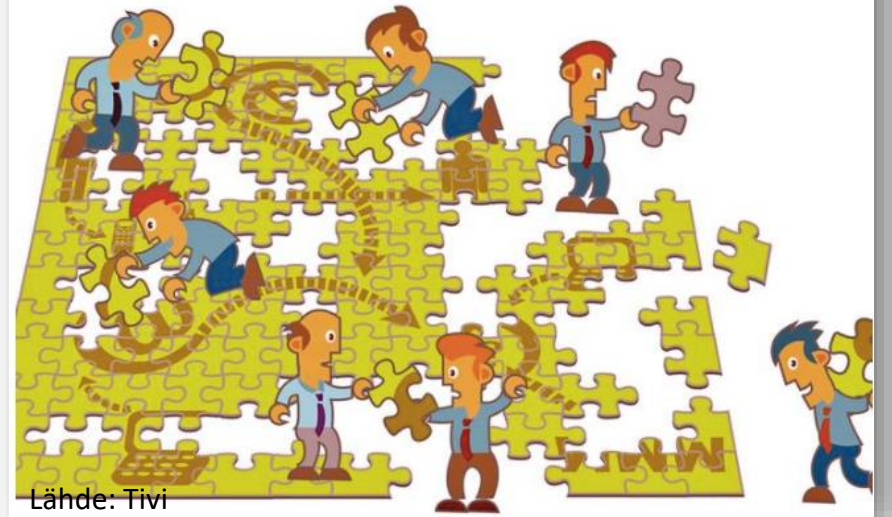
Paholaisen tusina: 13 epäonnista it-projektia – näihin poltettiin Suomessa miljoonia



Lähde: Tivi

VS.

Eivät ne aina mene pieleen: nämä 10 suomalaista it-hanketta onnistuivat



Lähde: Tivi

Hankintaprosessissa luodaan edellytykset projektin onnistumiselle – tai epäonnistumiselle

”Ikävä kyllä sidosryhmien tahtoa ei ole aina helppo määritellä. Tämä voi johtaa **katteettomiin odotuksiin ja väärinkäsityksiin** molemmilla puolilla neuvottelupöytää. Siksi hankkeen vetäjän on aina syytä selvittää perusteellisesti se, **mitä tilaaja oikein haluaa.**” (TiVi, 17.8.2017)

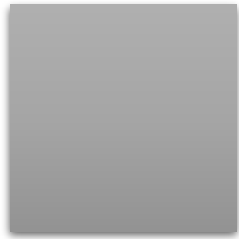
”Olennaista on, että **loppuasiakas tietää, mitä haluaa.** Mitä sitoutuneempi loppuasiakas, sitä parempi lopputulos – **ei riitä, että me tietohallinnossa olemme hankkeesta innostuneita.**” (TiVi, 5.9.2016)

”Järjestelmän on toimittanut Yritys X. Hankkeen puheenjohtaja NN:n mukaan Yritys X omistaa myös ”joidenkin järjestelmän osien” tekijänoikeudet niin, että **jatkokehitys on ostettava Yritys X:ltä.**” (TiVi, 7.1.2014)

”Ei ole haluttu lähteä osoittelemaan syyllisiä, mutta kyllä nämä **ongelmat olisi pitänyt voida tunnistaa etukäteen.**” (TiVi, 5.10.2011)

Hankintaprosessissa hallitaan myös odotuksia ja riskejä

**Mitä luultiin
tilaavamme**



**Mitä todella
tilattiin**

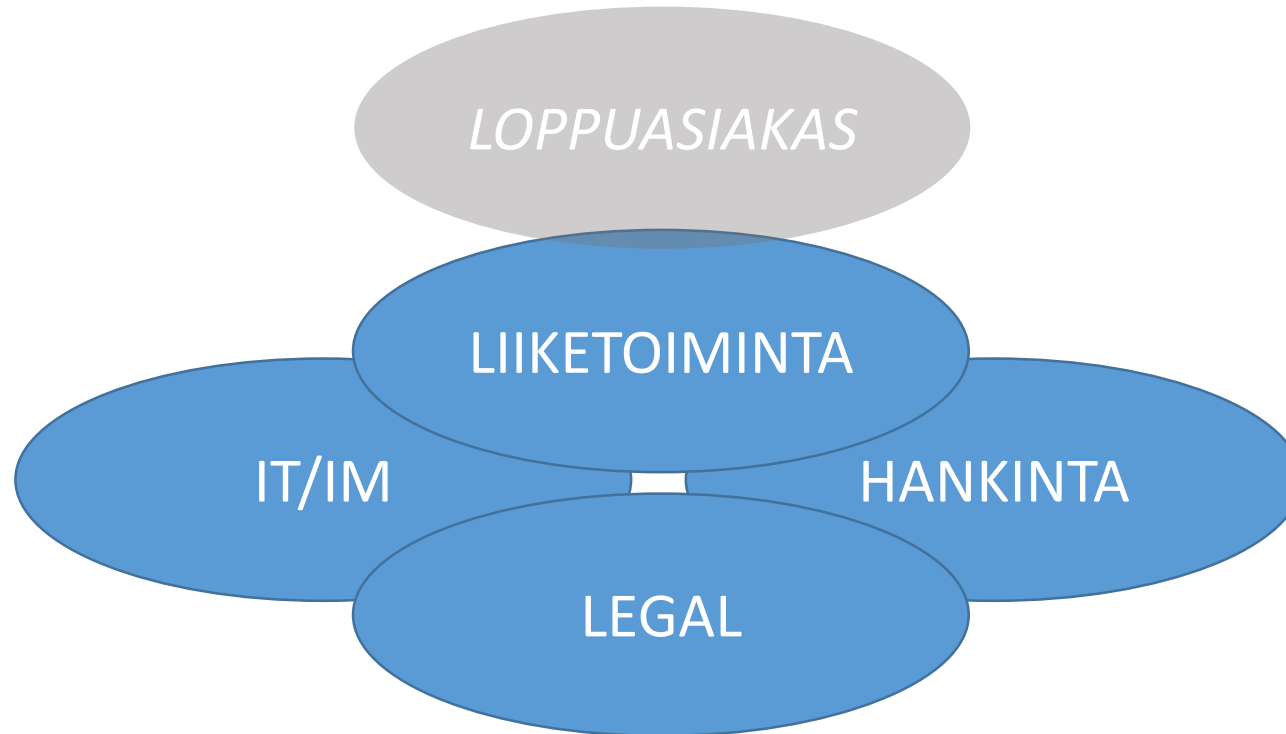
**Mitä lopulta
toimitettiin**



**Mitä oikeasti
tarvittiin**



Hankintaprosessissa sovitetetaan eri sidosryhmien tarpeita (toivottavasti) loppuasiakkaan parhaaksi



Yksi esimerkki onnistuneesta hankinnasta

The screenshot displays the RT Rakennusteollisuus website. At the top, there is a navigation bar with the RT logo and the text "Rakennusteollisuus". To the right, there are language options: "In English", "Русский", and "Palaute". Below this is a search bar with the text "Rakennusteollisuuden sivustot" and "Hakusanat...".

The main navigation menu includes: "Ajankohtaista", "Tietoa alasta", "Toimialat", "Rakennusteollisuus RT", and "Yhteystiedot". The current page is "Etusivu > Tietoa alasta > Työturvallisuus > ePerehdytys".

The left sidebar contains a menu with the following items:

- Tilastot ja suhdanteet >
- Työelämä >
- Harmaan talouden torjunta >
- Työturvallisuus ▾
- Työturvallisuus rakennusalalla, perustietoa
- Tapaturmakyselyt ja tulokset
- Nolla tapaturmaa
- Johdon sitoumus työturvallisuuteen >
- RT:n turvallisuusryhmä >
- Hyvät työturvallisuus-käytännöt >

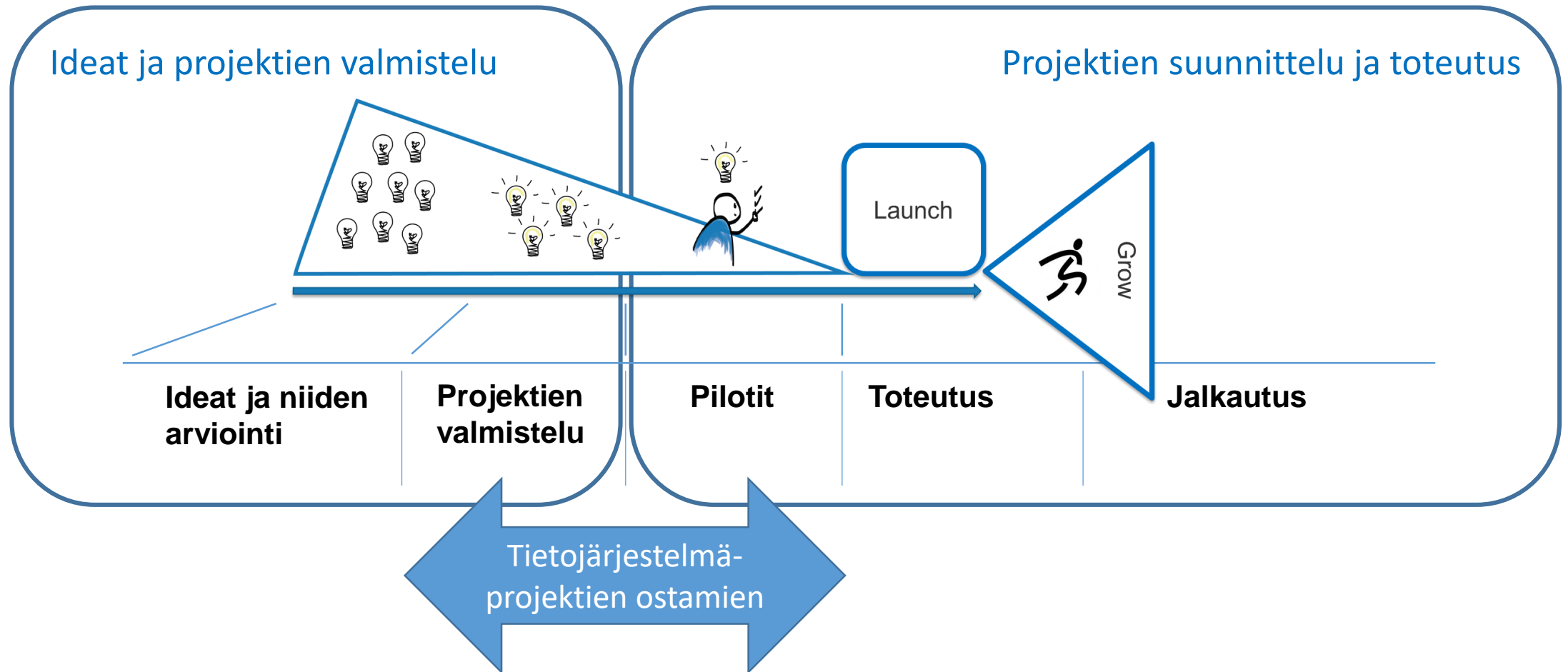
The main content area is titled "ePerehdytys" and features a large yellow hard hat icon. The main heading is "Turva verkossa". Below the heading, there is a sub-heading "ePerehdytys" and a short description: "ePerehdytys on verkossa suoritettava työturvallisuuden yleisperehdytys koko rakennusalalle. Sen avulla voit parantaa työturvallisuutta sekä säästää aikaa ja rahaa."

At the bottom of the main content area, there are three orange call-to-action buttons:

- Mikä on ePerehdytys?
- Näin tilaat ePerehdytyksen työntekijöillesi
- Siirry suorittamaan ePerehdytys

Midagonin lähestymistapa systemaattiseen kehitykseen

Midagon Innovation Wagon



Hankinnan onnistumisen kulmakivet, käytännössä opittua

1

Määrittele tavoitteet oikein - muista realismi!

2

Varmista oikeat ja riittävät resurssit (Liiketoiminta, IM, Sourcing, Legal...).

3

Panosta vaatimusten keräämiseen ja konseptin määrittelemiseen.

4

Laadi tarjouspyynnöt huolella – mahdollista vertailukelpoisuus!

5

Pidä aktiivisesti yhteyttä toimittajiin – myös vastausaikana.

6

Suuret riskit ja vaikea valinta? → Pilotoi!

Case Kone: BI-järjestelmien uudistus

1. BI-järjestelmät uusittava
2. Erittäin kriittinen alue
3. Paljon työtä tehtävänä – lukuisia sidosryhmiä ja paljon erilaisia toiveita ja tarpeita

Yhteenveto

1. Tietojärjestelmäprojektin ostaminen on projekti ja siihen kannattaa suhtautua projektiin vaadittavalla vakavuudella
2. Todellisten liiketoimintapohjaisten tarpeiden syvällinen ymmärtäminen on avain menestymiselle
3. Mittavan tietojärjestelmäprojektin hankinta vaatii aikaa, rahallisia panostuksia ja kosolti myös teknistä osaamista