



Vinkkejä toimivimpiin ICT-sopimuksiin

ICT-palveluiden ja -järjestelmien hankinta ja ylläpito asettaa monelle organisaatiolle haasteita. Vaikeiden teknisten erittelyiden ja vaikeaselkoisten sopimusten tarkoitus ja merkitys eivät välttämättä avaudu kaikille puuttuvan erityisosaamisen takia. Monimukaiset tekniset vaatimukset ja lisääntyvät tietoturva- ja tietosuojauhat sekä budjetissa ja aikataulussa pysyminen lisäävät tuskaa. Kaiken tämän lisäksi, digitalisaation ja datakeskeisen toimintojen nopea kehitys luo epävarmuutta siitä, ovatko käytössä olevat ratkaisut oikeita ja tarkoituksenmukaisia myös pidemmällä tähtäimellä. Mihin sitten pitää kiinnittää huomiota, jotta ICT-sopimukset olisivat toimivampia?

Vanha sanonta "hyvin suunniteltu on puoliksi tehty" pätee myös ICT-sopimuksiin ja tästä kannattaakin lähteä liikkeelle. Tunnista liiketoiminnan tarpeet ja siihen liittyvät riskit laajemmin, ei pelkästään nykyhetkessä tai tietyn liiketoiminnan osa-alueen tai yksittäisen järjestelmähankinnan osalta, vaan koko organisaation näkökulmasta. Tehokas ICT-sopimushallinta voi auttaa myös ICT-strategian toteuttamisessa.

ICT-sopimusten läpikäynti tulee tarpeeseen yksittäisen järjestelmän hankinnan yhteydessä, mutta esimerkiksi myös seuraavissa tilanteissa:

- IT-järjestelmän uudistaminen
- IT-palvelujen ulkoistaminen
- toimialaa koskevan sääntelyn muutos
- pilvisiirtymän yhteydessä.

Järjestelmien tai palveluntarjoajien vaihto voi aiheuttaa sopimuksista johtuvia yllättäviä kustannuksia ja aikatauluviiveitä.

Järjestelmätoimittajat tuovat mielellään ehdotettujen ratkaisujen hyödyt ja vahvuudet esille, mutta voi olla haastava erottaa hienoja myyntipuheita varsinaisesta sisällöstä, jolloin mennään helposti harhateille. Saatetaan joutua tilanteeseen, jossa luulee ostaneensa uuden urheiluauton, mutta saikin käytetyn farmarin, tai päinvastoin.

Tekniset erittelyt, projektisuunnitelmat aikatauluineen sekä jäykät tai liian toimittajaystävälliset sopimusehdot, kuten esim. lisämaksut palvelukokonaisuuteen kuulumattomista palveluista, käyttäjämäärien muutosten kuluvaikutukset, heikot takuehdot sekä irtaantumiseen liittyvät ehdot voivat myös tuottaa ikäviä yllätyksiä.

On suositeltava analysoida sopimusten toimivuus myös sopimusten voimassaolon aikana. Panostamalla säännölliseen sopimuskatselmointiin parannetaan riskienhallintaa sekä voidaan mahdollistaa kustannustehokkaampia ratkaisuja ja saavuttaa myös merkittäviä säästöjä. Jos organisaatiolla ei itsellään ole riittävää teknisjuridista osaamista arvioida, ovatko sen ICT-sopimukset tarkoituksenmukaisia, kannattaa hyödyntää ulkopuolisten ja riippumattomien asiantuntijoiden apua mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.

KPMG:n tekniset ja juridiset asiantuntijat tarjoavat kokonaisvaltaisia neuvontapalveluja liiketoiminnan eri osa-alueille ja tukevat erilaisia ja erikokoisia organisaatioita ICT-sopimuksissa koko niiden elinkaaren aikana.

Liisa Kangas, IT-asiantuntija

Liisalla on yli 20 vuoden kokemus kansainvälisistä asiantuntija- ja johtotehtävistä IT-alalla. Tällä hetkellä Liisa toimii johdon konsulttina auttaen asiakkaita erityisesti strategisten liiketoiminnan IT-muutoshankkeiden tukemisessa. Lisäksi hän keskittyy erilaisten IT-hankkeiden johtamiseen, IT:n modernisointiin sekä muutosjohtamiseen näiden yhteydessä.

Ennen KPMG:lle tuloa, Liisa on johtanut menestyksekkäästi kansainvälistä IT-liiketoimintayksikköä sekä toiminut liiketoiminta/asiakkuuspäällikkönä ulkoistettujen jatkuvien sovelluspalveluiden alueella.



Jannica Boucht, lakimies

Jannicalla on yli 20 vuoden laaja kokemus liikejuridiikan eri osa-alueista ja keskittyy KPMG:llä pääasiallisesti tietosuojaan.

Lisäksi hän avustaa asiakkaita mm. yrityskaupoissa, sopimusasioissa ja -neuvotteluissa. Jannica on aikaisemmin toiminut asianajajana johtavassa suomalaisessa asianajotoimistossa, lakimiehenä toisessa tilintarkastusyhteisössä sekä juristina finanssialalla.

