

Mieti, ennen kuin ostat

-Näin varmistat, että saat softasi ajallaan ja sovitulla hinnalla

5 + 1 vinkkiä, kuinka saat sellaisen lopputuloksen, kuin tarvitset



Hubble



Sisältö

Johdanto	3
Rautakolmio ratkaisee, mihin kannattaa keskittyä	4
Miten löydän oikean kumppanin?	6
Kun projekti lähtee käyntiin	10
Näin varmistat projektin hyvän etenemisen	14
Milloin hälytyskellojen pitää soida?	16
Usein kysytyt kysymykset	20
Lopuksi	22

Johdanto

Hienoa, että tartuit oppaaseemme! Tämän ainoa tarkoitus on auttaa sinua ostamaan ohjelmistokehitystä oikein – toisin sanoen välttämään sudenkuopat, joita usein kehitysprojekteissa tulee vastaan.

Ohjelmistokehityksellä on joskus huono maine. Kuulemme usein rutinaa softataloista, joiden projekteissa kustannukset ovat karanneet käsistä, aikataulut eivät pidä, ja lopputulos on kaikkea muuta kuin toimiva ja käyttäjäystävällinen kokonaisuus.

Toki tarinoissa voi olla usein niin sanottua ”Lapin lisää”, mutta ongelma on varmasti todellinen. Uskomme, että suurin haaste liittyy siihen, että ostaja ja myyjä eivät puhu samaa kieltä keskenään.

Ei mikään ihme. Me koodarit olemme sen verran outoa sakkia, että meitä saattaa olla joskus vaikea ymmärtää.

Tämän oppaan tarkoitus on kuitenkin kuroa kuilua umpeen. Kerromme sinulle mahdollisimman selkeästi, mitä sinun kannattaa ottaa softan ostajana huomioon. Missiomme on, että sinä et saa ostajana käteesi ka-saa sitä itteään.

Vinkit perustuvat tiimimme yhteensä kymmenien vuosien kokemuksiin softan tekijöinä, myyjinä ja myös ostajina.

Usko, kun sanomme, että monet kivikot on möyritty. Olemme onnistuneet, jos tämän oppaan ansiosta sinä vältät muutaman kokemistamme virheistä.

Joten: ota vinkit talteen ja tee sinulle softaa kauppaavalle tiukkoja kysymyksiä. Siten varmistat teille parhaan lopputuloksen.

”Rautakolmio” ratkaisee, mihin kannattaa keskittyä

Softakehityksessä käytetään usein ”Rautakolmiota” kuvaamaan kehitysprojektin eri osia. Kolmion kolme kulmaa ovat

- laajuus
- aikataulu
- resurssit

Laajuus tarkoittaa käytännössä projektin eri elementtejä. Mitä kaikkea ohjelmistoon rakennetaan? Mitä ominaisuuksia siihen halutaan? Mitä kaikkia toimintoja (esimerkiksi integraatiot muiden järjestelmien kanssa) ohjelmistossa pitää olla?

Aikataulu tarkoittaa tietenkin sitä, milloin pitää olla valmista. Milloin ohjelmiston pitää olla käytössä? Kuukauden päästä, ensi vuonna, kolmen vuoden päästä?

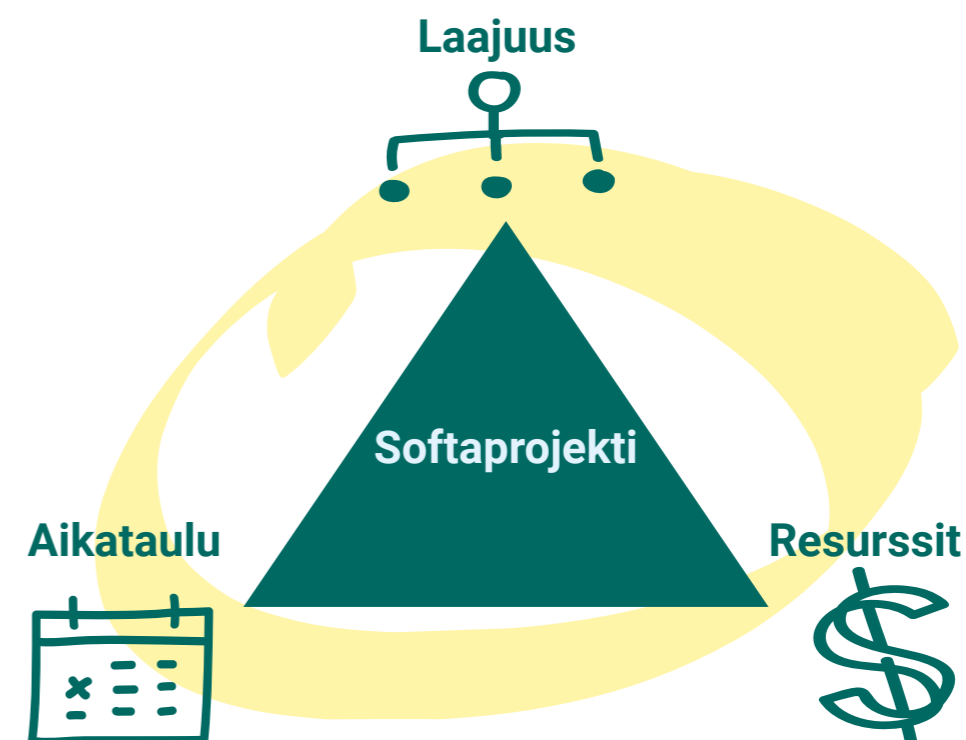
Resurssit tarkoittavat käytännössä rahaa. Eli kuinka paljon olet valmis pistämään euroja projektiin.

Kolmio toimii yleensä parhaiten, jos keskitytään kahteen kolmesta.

Esimerkiksi jos halutaan tietyn laajuinen projekti tarkkaan määritellyssä aikataulussa, hinta on se, joka joustaa. Jos taas halutaan projekti tietys-
sä aikataulussa ja tarkkaan määritetyssä budjetissa, laajuudesta pitänee joustaa.

Moni projekti kosahtaa siihen, että kolmion kulmat asetetaan lähtökohtaisesti väärään asentoon.

Monimutkainen ohjelmisto tiukassa aikataulussa kevyellä budjetilla on palveluntarjoajan puolelta joko osaamattomuutta tai huijausta. Myöskään se, että piikki olisi ostajan puolelta auki kaikkeen mahdolliseen ja mahdottomaan ei ole tänä päivänä realismia.



VINKKI 1.
Mieti, mitkä kaksi kolmion kulmaa ovat sinulle ne, mitkä haluat lukita. Kolmas kulma kannattaa olla joustavampi.

Miten löydän oikean kumppanin?

Hyvä, olet siis pohtinut hivenen rautakolmion kulmia. Sitten eikun tekemään!

No ei. Pari muutakin asiaa kannattaa vielä miettiä ennen kuin projekti startataan.

Ihan ensimmäiseksi teidän on tiedettävä, mitä haastetta haluatte ratkaista. Onko haaste esimerkiksi lukuisat eri järjestelmät, jotka eivät keskustele keskenään, asiakkaan kokemusta parantava sovellus tai vaikkapa tuotannon työkulun digitalisoiminen? Kun haaste tiedetään, siihen on helpompi alkaa keksiä ratkaisuja.

No, joko sitten pääsemme tekemään? Ei vielä.

Seuraavaksi pitäisi löytää teille oikea tekijä. Parhaiten se onnistuu niin, että alatte puhua projektista ammattilaisten kanssa varhaisessa vaiheessa. Jos teillä on tuttuja, jotka tekevät tai ovat tilanneet vastaavanlaisia projekteja, pyytäkää heiltä rohkeasti apua.

Heiltä kannattaa kysyä ainakin seuraavat asiat:

- Onko ajattelmanne kokoluokka projektille oikea?
- Mihin osa-alueeseen heidän mielestään kannattaa kiinnittää huomiota?
- Osaavatko he suositella vastuullisia tekijöitä?

Kun saatte suosittelujen ja mahdollisen googlettamisen kautta listan potentiaalisista tekijöistä, sitten eikun ottamaan yhteyttä.

Kun alat jutella mahdollisten kumppaneiden kanssa, kiinnitä huomiota ainakin seuraaviin asioihin:

- Tuleeko sinulle tunne, että sinua autetaan vai että sinulle vain myydään?
- Minkälaista aika-arviota toimittaja antaa projektista?
- Mitä projekti vaatii sinulta asiakkaana?
- Olisiko toimittaja valmis toteuttamaan hulluimmatkin ideasi vai haastaako hän niitä silläkin uhalla, että heidän laskutuksensa pienenee?
- Voiko toimittajaa vaihtaa tarvittaessa helposti?

Jos olet tyytyväinen yllä oleviin kysymyksiin saatuihin vastauksiin, yhteistyötä kannattaa alkaa pohtia.



VINKKI 2.

Älä sido itseäsi vuosien projektiin, kun muitakin vaihtoehtoja on olemassa.

Kun projekti lähtee käyntiin

Hyvä, olette löytäneet ohjelmistokehittäjän kanssa toisenne. Alkuhuuma on kova, ja kaikki tuntuu sujuvan kuin tanssi. Älä nyt kuitenkaan kaadu rahasäkin kanssa kynnyksen yli ensimmäisenä päivänä. Entä jos pilkkoisitte vähän elefanttia pienempiin palasiin?

Ensimmäisenä kannattaa keskustella sopimuksen yksityiskohdista.

Suosittelimme vahvasti seuraavia pykäläiä sopimukseen:

- Toistaiseksi voimassa oleva sopimus järjestelmän kehittämisestä.
- Sopivimman teknologian ja sen ylläpidon määrittely. Mitä pidempi elinkaari käytetyllä teknologialla on, sen parempi teille.
- Teknologioden päivityksistä kannattaa myös sopia. Jos esimerkiksi käytettyyn teknologiaan ei saa enää päivityksiä, kuuluuko uuden käyttöönotto palveluun vai onko se lisäpalvelu?
- Selkeä hinnoittelumalli. Yleensä avoin tuntitason raportointiin perustuva hinnoittelu on läpinäkyvin. Jos hinta on paketti, siihen pitää aina sisältyä riskien huomioiminen. Koska on varmaa, että jokaisessa projektissa tulee jokin ylläri.
- Selkeät pykälät mahdolliseen irtipääsyyn ja toimittajan vaihtamiseen.
- Mitä apua toimittaja lupaa, jos vaihtaminen on ajankohtaista.
- Pykälä asiakastyytyväisyydestä ja mahdollisista hyvityksistä.
- Jos tehdään asiakaskohtaista projektia, immateriaalioikeudet pitää jäädä asiakkaalle.

Yleensä projektin alkuun kannattaa ottaa jonkinlainen suunnittelupyrähdys. Sillä saadaan selvitettyä tarpeita ja haasteita paremmin, ennen kuin projekti lähtee täydellä höngällä etiäpäin.

Pyrähdykseen kannattaa ottaa mukaan järjestelmän tai sovelluksen tulevia käyttäjiä.

He ovat kuitenkin se porukka, joka elää päivittäin kehitettävän ohjelmiston kanssa. Tällä käyttäjät saadaan myös sitoutettua kehitykseen mukaan.

Kun pyrähdys on tehty, sitten kannattaa tarkentaa rautakolmion kolmea kulmaa. Eli: pitävätkö alkuperäiset sisältö, aikataulu ja kustannukset edelleen kutinsa, vai tarvitseeko niitä muuttaa?

Sitten eikun tekemään.



VINKKI 3.
Huolelliseen suunnitteluun käytetty aika maksaa itsensä takaisin toteutusvaiheessa. Älä vedä mutkia suoriksi suunnitteluvaiheessa.

”Hubblella on avoin ja läpinäkyvä hinnoittelu ja arviot ovat pitäneet. Tämä on tärkeää, koska joidenkin toimijoiden kanssa on käynyt niin, että kuun lopussa tulee lasku sadasta tehdystä tunnista, eikä tuloksia ole näkynyt.”

Eero Rantanen
Kirami



Näin varmistat projektin hyvän etenemisen

Hyvä, että projekti on saatu vauhtiin! Sinun ei kannata kuitenkaan asiakkaana jäädä odottelemaan valmista vain kädet selän takana.

Nämä muutama seikka kannattaa ottaa huomioon projektin edetessä:

- **Keskitykää oikeisiin asioihin jo heti suunnitteluvaiheessa.** Käytetty aika maksaa itsensä takaisin toteutusvaiheessa.
- **Käykää tuntiraportit ja laskutus läpi esimerkiksi kuukausittain.** Silloin raha liikkuu oikeaan aikaan, eikä laskua tule, jos homma ei jostain syystä etene.
- **Anna kehittäjälle palautetta, sitä kaikki kaipaavat.** Ja ennen kaikkea täsmällistä, tavoitteeseen liittyvää palautetta. Eli sellaista, joka auttaa ratkaisun etenemistä tai löytämään ongelman, miksi homma ei etene.
- "Tekstikenttä oikealle 3 pikseliä" -tyyliset **viilaukset yksityiskohtiin kannattaa jättää projektin loppupäähän**, kun isommat haasteet on ratkaistu. Viilaukselle on oma paikkansa, mutta ei aluksi.

Aikataulupito on yksi yleisimmistä rutinan kohteista ohjelmistoprojekteissa.

Aikataulu pitää yleensä silloin, jos molemmat osapuolet ovat sitoutuneita siihen.

Meidän palveluja tarjoavien on tietenkin pidettävä huoli siitä, että kerromme realistisesti arviot aikataulusta omalta puoleltamme.

Asiakkaana sinä voit vaikuttaa aikataulupitoon sitoutumalla niihin asioihin, mitä sinulta toivomme.



VINKKI 4.

Onnistuneimpien projektien taustalla on aina intohimoisesti asiaan suhtautuva asiakas.



Hubble rakensi yrityksen vastuullisuutta mittaavan sovelluksen SDG Monitorille kahdessa ja puolessa kuukaudessa. Koko projekti toteutettiin täysin etänä. Projekti ei olisi onnistunut ilman selkeitä tavoitteita ja molemminpuolista vahvaa sitoutumista.

”Saimme luotettavasti ja laatua. Kehitystyö oli kaiken muun hyvän lisäksi erittäin hauskaa. Hubble teki meille sellaisen sovelluksen, kun suunnittelimme.”

Tuuli-Anna Tiuttu
SDG Monitor



Milloin hälytyskellojen pitää soida?

Valitettavasti kaikki ei mene aina putkeen ja myös ohjelmistokehittäjissä on eroja. Milloin hälytyskellojen pitäisi sitten soida?

Sopimuksentekovaiheessa ainakin nämä ovat punaisia lippuja, joiden takia soppari kannattaa yleensä jättää tekemättä.

- Sopimus estää tavalla tai toisella toimittajan vaihtamisen.
- Et saa tarvitsemiasi oikeuksia esimerkiksi tehtyyn koodiin.
- Sopimuksessa ei ole määritelty, mitä apua toimittajan vaihdossa saa ja mitä tämä maksaa.
- Toimitettu ratkaisu sisältää jotain, minkä käyttöoikeutta et saa pysyvästi. Et siis voi jatkaa tai jatkokehittää omalla rahallasi rakennettua kokonaisuutta toisen palveluntarjoajan kanssa.
- Ohjelmistossa käytetään hyvin eksoottisia teknologioita, joiden osajia on vaikea löytää, jos toimittajaa pitääkin vaihtaa.
- Toimittaja ei suostu tekemään asioita pienemmissä palasissa.

Tekovaiheessa seuraavat asiat kertovat, että kaikki ei mene ihan putkeen:

- Toimittaja ei kerro selkeitä aikatauluja.
- Laskuja tulee asioista, joista ei ole sovittu ja ette saa mitään selvitystä, mistä lasku on muodostunut.
- Ette saa palvelua sovituksessa ajassa



VINKKI 5.

Jos edellä olevissa asioissa alkaa tökkiä, suosittelemme pohtimaan toimittajan vaihtoa. Vastuullisia ja läpinäkyviä ohjelmistokehittäjiä kyllä löytyy.



Pori Energia ja Hubble suunnittelivat data-alustan alusta lähtien sellaiseksi, että myös muut mahdolliset kumppanit voivat kehittää sitä helposti. Kaikki tehdyt ratkaisut ja koodi ovat Pori Energian omistamia.

”Meille on tärkeää, että hallitsemme omaa dataamme ja voimme hyödyntää ja jalostaa sitä niin kuin haluamme.”

Janne Jansson
Pori Energia



Usein kysytyt kysymykset

Sinulla on varmasti vielä monta kysymystä mielessäsi. Olemme keränneet tähän muutaman, jotka tulevat usein vastaan. Toivottavasti niistä on sinulle apua!

Pitääkö ostajan ymmärtää koodia ja eri työkalujen teknisiä ominaisuuksia?

Ei tarvitse. Siksi me ohjelmistokehittäjät olemme olemassa, että me ratkaisemme ongelmianne ja kerromme niistä selkokielellisesti, jotta ymmärrätte, mitä teemme. Varsinkin räätälöidyissä ratkaisuissa kannattaa unohtaa eksoottisuus. Mitä yleisempiä käytetyt teknologiat ja työkalut ovat, sitä todennäköisemmin kehittämiselle löytyy jatkajia ja mahdollisia lisäresursseja.

Kannattaako tehdä räätälöity ratkaisu vai hyödyntää olemassa olevia?

Tämä riippuu täysin tarpeestanne. Esimerkiksi verkkokauppaa ei kannata tehdä täysin räätälöidysti – todennäköisesti markkinoilta löytyy jo tuote, joka on teille hyvä pohja. Olemassa olevaa voi sitten tuunata.

Toisaalta esimerkiksi juuri teidän tuotantoon suunnattu digitaalinen järjestelmä voi olla fiksuinta tehdä ainakin suurelta osin räätälöidysti.

Vastuullinen kumppani tuo sinulle kaikki vaihtoehdot avoimesti esille ja kertoo sekä eduista että mahdollisista pullonkauloista.

Karkaavatko kustannukset aina?

Eivät karkaa, jos tehtävät asiat käydään säännöllisesti läpi ja projektin etenemisestä puhutaan läpinäkyvästi. Myös suunnittelupyrähdys voi auttaa tässä: budjetti ylittyy harvoin sen takia, että asian tekemiseen menee liian kauan. Se ylittyy yleensä siksi, että jotain ratkaisevaa tarvetta ei ole aluksi tunnistettu lainkaan.



Lopuksi: Älä epäröi koskaan kysyä apua

Ohjelmistokehittämisen ostaminen voi tuntua aluksi vaikealta ja hämmäiseltä. Mistä lähteä liikkeelle? Mitä minun pitää itse tietää? Miten varmistamme, että saamme mitä olemme sopineet?

Tämä opas on tehty sitä varten, että tuskasi ostajana helpottuisi. Ohjelmistokehittäminen voi parhaimmillaan olla selkeää, joutuisaa ja tehokasta. Onnistuneet projektit auttavat teitä saavuttamaan ne tavoitteet, mitä olette asettaneet.

Tässä vielä kiteytetysti vinkit, jotka ainakin kannattaa muistaa ohjelmistokehitysprojektia aloittaessanne:

1. **Mieti, mitkä ovat teille projektin tärkeimmät asiat.** Onko se esimerkiksi nopeus, ohjelmiston laajuus vai käytetty aika? Pohdinnoissa kannattaa hyödyntää rautakolmiota.
2. **Valitse kumppanisi harkiten,** eli ala puhua projektista ammattilaisten kanssa varhaisessa vaiheessa. Se säästää sinulta aikaa, rahaa ja hermoja jatkossa.
3. **Suunnittele projektin sisältö ja eteneminen huolella,** ennen kuin sukkellate tekemiseen. Suunnitteluun käytetty aika maksaa itsensä aina takaisin.
4. **Sitoudu projektiin täysillä, ja seuraa sen etenemistä säännöllisesti** ja kerro sinua mietityttävät asiat heti, kun ne tulevat mieleen. Myös ohjelmistokehittäjä kiittää sinua siitä.
5. **Laita tekijä vaihtoon, jos hommat eivät menekään niin kuin on sovittu.**

BONUSVINKKI

Älä epäröi pyytää apua jo varhaisessa vaiheessa. Ota rohkeasti yhteyttä ammattilaisiin.

Esimerkiksi me autamme mielellämme – ja ensimmäinen konsultaatio ei maksa mitään.

Mieti siis, ennen kuin ostat. Ja kun ostat, pidä huoli siitä, että saat mitä sovitaan!



Kiinnostuitko?

Varaa ilmainen
konsultaatio tästä!

hubble.fi
jani.nurmi@hubble.fi
050 626 92

Hubble