

Avtaler må være bra for begge parter. Men er de det?

Offentlig sektor kan ha mye å hente på å begynne å inngå avtaler som gjør at både leverandør og kunde er fornøyde med vilkårene. Om ikke kan det fort gå utover kvaliteten på leveransene.

I en undersøkelse gjort av konsultentselskapet McKinsey «Five ways to unlock win-win value from IT-services sourcing relationships», publisert i september 2017, kommer det frem noen spennende resultater. Spennende fordi det handler om mekanismer som it-bransjen har forstått lenge, og som vi like lenge har forsøkt å fortelle kundesiden i offentlig sektor om. Det vil si, det er mye å hente på å inngå avtaler som er bra for begge parter. Det viser forskning og det sier sunn fornuft.

Men spissformulert kan man si at offentlig sektor ikke inngår ikt-avtaler på den måten. Det krever rett og slett for mye av dem å avvike fra den vanlige måten de kjøper på. Etablerte maktstrukturer og relasjoner gjenskapes, og i de fleste tilfeller betyr det et klassisk kunde- og leverandørforhold hvor leverandøren sitter med minst makt.

Så hva sier McKinseys rapport? Kort oppsummert: I kontrakter om tjenestestruktur innen it må man skaffe seg en felles forståelse av forretningsmål, dele arkitektrollen skikkelig, planlegge endringene riktig og ikke minst, etablere kontrakter som gir vinn-vinn muligheter. Og alt dette i gode og lange perspektiv.

Et retorisk spørsmål blir da: Hvordan legger statens standardavtaler for it til rette for disse elementene?

■ Jeg forstår egentlig offentlig sektor godt. Det finnes liten eller ingen toleranse for å gjøre feil når man forvalter fellesskapets midler. Men det gjør også at man ikke strekker seg ut av komfortsonen. Og man må faktisk ut av den, dersom strategiske partnerskap og andre mer likeverdige



FOTO: FOTO: SOPRA STERIA

INGEN ROM FOR FEIL: Det finnes liten eller ingen toleranse for å gjøre feil når man forvalter fellesskapets midler. Men det gjør også at man ikke strekker seg ut av komfortsonen, skriver Gunnar Mørne.

relasjoner enn den klassiske kunde/leverandør-settingen skal kunne bli en realitet.

Vurderingen av hvilke it-tjenester man skal gjøre selv, altså sourcingsstrategien, og vurderingen av hvilke tjenester du kan la markedet gjøre bedre og mer effektivt, er fremdeles et definert og tydelig krav i digitaliseringsrundskrevet fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Det må det fortsette å være. Og metodikker og beskrivelser av hvordan offentlig sektor som innkjøper kan få til mer likeverdige kontrakter og relasjoner finnes det i dag i mange av. Kundehistoriene har også blitt mange. Det var en av de fine effektene av prosessen rundt Helse Sør-Østs nylige tjenestestruktur. Mange store internasjonale selskaper konkurrerte i nesten to år om å vise frem relevante historier fra resten av verden. Men det var kanskje for kort tidshorisont til at norske kontraktsmalere og prosedyrer kunne reelt sett bli påvirket og endret?

fleksibel, partneraktig, gjensidig, av typen vinn-vinn og ikke minst økonomisk tilfredsstillende. For begge parter.

Relasjonskontrakter og strategiske partnerskap har det vært skrevet og snakket om i it-bransjen i lang tid. Tiden er nå inne til å ta det på alvor. Utfordringen har vært at det å etablere slike relasjoner krever vilje og innsats fra begge parter.

Her er noen tips til leverandører: Du skal ikke holde leverandøren din på en arm-lengdes avstand. Du må holde hender. Hele tiden. Og leverandørene må være svært gode, og tørre å styre på andre ting enn kvartalsresultater. Vinn-vinn vil kanskje ikke vise seg før etter en lang stund inn i partnerskapet.

Gunnar Mørne, sektordirektør for offentlig og helse i Sopra Steria



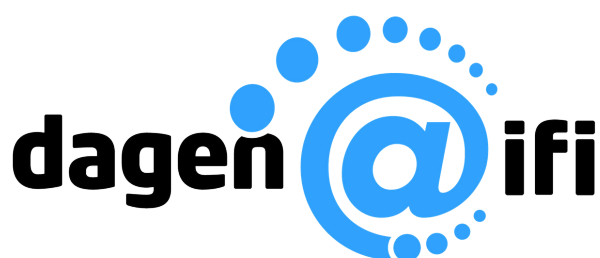
Skriv til oss!

Innleggene sendes til:

jan.birkeland@cw.no

Maksimal lengde 4.500 tegn med mellomrom for innlegg og 2.500 tegn for replikker.

Korte innlegg vil bli prioritert.



Dagen@ifi er en av Norges største IT-karrieredager og går av stabelen hver oktober ved Informatikk, Universitetet i Oslo. er en perfekt mulighet for bedrifter og studenter.

Dagen begynner med bedrift stander hvor studentene kan gå rundt og se på de forskjellige bedriftene. Det vil også være mange spennende foredrag. På kvelden vil det være underholdning, gode nettverksmuligheter og mingling.

For mer informasjon:

www.dagenatifi.no, eller send en mail til styret@dagenatifi.no