Kuidas olla väärikas tellija arendusprojektis?

16 aastat tagasi - 16.11.2009 Autor: AM

(Arvutimaailm 11/09)

? Milliseid kompetentse vajab väärikas tellija tarkvara arendusprojekti juhtimisel?

! Tellija peab kirjeldama oma soovi selgesõnalises lähteülesandes, valima professionaalse, õige partneri, osalema aktiivselt projektis parima valdkonna teadmise ja kompetentsete inimestega, hoidma silma peal arendustööde teostamisel ning õiglaselt vastu võtma tulemuse.

Alustada tuleb, nagu ikka, lähteülesande koostamisest. See peab lühidalt, selgelt ja terviklikult kokku võtma tellija soovi. Soov peab olema ühtemoodi arusaadav nii tellijale, kes ei pruugi olla tuttav IT valdkonnaga, kui IT arendajale.

Lähteülesande selgusest ja terviklikkusest sõltub, kui asjakohaseid pakkumisi suudavad teha potentsiaalsed IT partnerid. Töö mahu ala- või ülehindamine ei ole kasulik kummalegi poolele.

On omaette kunst panna soov kirja lühidalt. Kogemus näitab, et IT partnerid soovivad tehnilise lähtedokumentatsiooni ise koostada ja tellija-poolne panus tehnilise lähteülesande koostamisel ei ole otstarbeks. Õigete kompetentsidega adekvaatse pakkumise saab IT partner esitada mõne(kümne) leheküljelise soovidokumendi pealt.

Hanke läbiviimine

Tarkvaraarenduse projektid toovad kaasa pikaajalise koostöösuhte. Pärast aktiivse arenduse perioodi jätkub kooselu hoolduse ja edasiarenduste näol veel paljudeks aastateks. Seetõttu on oluline teha õige valik.

Lähteülesandest lähtuvalt on võimalik piiritleda partnerid tehnoloogilise kompetentsi ja ametialaste oskuste järgi. Väga tähtis kriteerium valiku tegemisel on partneri kogemus samalaadsete projektide läbiviimisel.

Oluline on aru saada, et tööd teevad inimesed, mitte ettevõtted. Hea taustaga ettevõtte puhul tuleb soovida enda projekti parimaid eksperte ja kirjutada lepingusse, et neid hiljem vähemkompetentsetega ei asendataks.

Vajalik professionaalse oskused hankeprotsessis on veel läbirääkimiste juhtimise ja lepingu ettevalmistamise oskused. IT valdkonnas on siin omad eripärad.

Tellija projektimeeskonna juhtimine

IT partneri jaoks on arendus põhitegevus. Tavalise organisatsiooni jaoks on tarkvaraarendus lisategevus ja protsessi on kaasatud inimesed, kelle põhitöö on midagi muud. Ilusa tulemuse saavutamiseks on oluline, et need töötajad on piisavalt projekti kaasatud, jättes samas ajal piisavalt ruumi põhitöö tegemiseks.

Tellijapoolne projektijuht peab leidma tehnilise ülesande täpsustamiseks õiged ettevõttesisesed eksperdid, planeerima tellijapoolsete osaliste aega ja tagama tellijapoolsete ülesannete õigeaegne täitmine.

Tellijal on vaja omada IT kompetentsi ka projekti juhtrühma tasemel.

Tellijapoolne arenduse järelevalve

Nagu muudes keerukates tehnilistes projektides (nt. ehituses), on igal tarkvaraprojektil vaja tellijapoolset järelevalvet. On vaja kedagi, kes tunneb valdkonda, oskab hinnata töö kvaliteeti ja vajadusel argumenteeritult esindama tellija huvisid.

Tarkvaraarenduses ja selle järelevalves on eripärane rõhk arendusmetoodika ja projekti kodukorra kokkuleppimisel. On väga mitmeid erinevaid lähenemisi arenduse läbiviimisele, suhtluse korraldamisele ja dokumenteerimisele. Projekti ajaks tuleb leida mõlema ettevõtte kultuuri sobivad lahendused.

Valminud rakenduse aastatepikkuse jätkusuutlikkuse tagaja on terviklik ja arusaadav dokumentatsioon.

Tellijapoolne vastavustestimine ja auditeerimine

Tarkvaraarenduse tulemuse testimise ettevalmistamine algab lähteülesandest. Testimisplaani aluseks on lähteülesandes ja tehnilise dokumentatsioonis kirjeldatud funktsionaalsus ja nõuded. Loomingulist lähenemist nõuab piirjuhtumite ja eriolukordade välja nuputamine.

Põhiline testimise raskus on üldjuhul IT partneril. Tellija ülesanne on veenduda valminud rakenduse vastavuses lahendatavale ülesandele (tööprotsessile) ja projekti jooksul kokkulepitule.

Vahel on vajalik teostada lisaks tulemi auditeerimine – rakenduse nõuetele vastavuse metoodiline ja erapooletu hindamine. Mõned lahendused nõuavad

andmekaitse või tööohutuse alast sertifitseerimist. Näiteks on mõeldamatu, et meie e-Valimiste lahendus oleks auditeerimata.

Kokkuvõtteks võib öelda, et tarkvaraarenduse projekti eduka tulemi saavutamine on tellija ja arendaja koostöö. Väärikaks partneriks olemisel ja oma huvide kaitsmisel on vaja tellijal omada professionaalsust arenduse ettevalmistamisel, läbiviimisel ja vastuvõtmisel. Kui endal kompetentsi ja kogemust napib, on mõistlik kaasata ka välised eksperdid.

MIDA TEHA?
Tellijapoolsed arenduse juhtimise kompetentsid

1. Lähteülesande koostamine
2. Hanke läbiviimine
3. Tellija projektimeeskonna juhtimine
4. Tellijapoolne arenduse järelevalve ja kvaliteedi juhtimine
5. Tellijapoolne vastavustestimine ja tulemi auditeerimine

ERKKI LEEGO
Hansson, Leego & Partner juhtivpartner

- Lahendused
- Tarkvara