

DE 5 REDENEN WAAROM IT PROJECTEN UITLOPEN IN TIJD EN GELD

45% van de beslissers op C-niveau is bang om een nieuw IT project te starten in verband met een grote falingskans. Het falen van IT projecten lijkt dan ook meer een regel dan een uitzondering. Maar wij weten beter! Daarom 5 redenen waarom projecten uitlopen in tijd en geld en wat je er tegen kunt doen.



1. Loze beloftes

Liever een leverancier of partner die eerlijk is en 'nee' zegt, dan loze beloftes. Meestal merk je in een gesprek wel waar de kracht van je software bouwer ligt en probeer ook te achterhalen waar de grens ligt. Waar zegt de leverancier 'nee, dat zou ik niet doen omdat'. Anders verwacht je straks gouden bergen terwijl het in praktijk niet doet wat je wilt.

2. Je scope is niet flexibel

Wanneer je scope heel groot is en vastgezet, raak je het overzicht kwijt en wordt alles belangrijk. Werk dus met een projectmethodiek en de manier waarop je bouwt die je in staat stelt om steeds kleine stukken functionaliteit op te leveren en waarmee jij snel feedback kunt leveren. Zo houd je een project onder controle, krijg je stakeholders aan boord en heb je de focus op de juiste prioriteiten.

3. Het projectteam is groot en niet met de juiste mensen

Een bekende uitspraak is 'een project wordt met 50% verlengd bij ieder persoon die je toevoegt aan het projectteam'. Of het daadwerkelijk 50% is, weten wij niet. Maar we weten wel, hoe meer mensen, hoe meer meningen, hoe meer eisen en hoe onduidelijker de prioriteiten en de scope. Belangrijk is dus zorg dus dat je de juiste mensen in het team zet en dat ze elkaar aanvullen. Manage je stakeholders op een andere manier, zonder dat ze in het team hoeven te zitten.

4. Gebruik techniek die met jou meebeweegt

Met de meeste software heb je sprake van een lock-in. Ofwel door de leverancier, ofwel door specifieke techniek, coderingstaal of zelfs door hoge instapprijzen. Kies daarom een techniek die echt bij je past. Je wilt er niet na verloop van tijd achter komen dat jouw software niet meegroeit met jouw bedrijf en je eigenlijk vast zit. Wees dus kritisch in het selectieproces en laat je goed adviseren over de voor- en nadelen in relatie tot jouw bedrijf en ambitie.

5. Er is geen communicatie

Blijf praten! Op het moment dat je niet regelmatig met elkaar afstemt, gaat het snel mis. De leverancier denkt de juiste route te weten en jij als opdrachtgever laat het proces los. Binnen no-time is er iets gebouwd waar je niet blij mee bent en moet je weer terug. Zorg dus voor een projectstructuur die gericht is op continue, heldere communicatie.

GAAT HET DAN NOOIT GOED?

Het gaat ook vaak wel goed, alleen hoor je dat minder. Zo werken wij met onze eigen aanpak die ervoor zorgt dat bovenstaande situaties niet gebeuren. We hebben zoveel vertrouwen in onze aanpak dat we vaste afspraken maken over prijs, doorlooptijd en scope. Meer lezen over een projecten die we hebben opgeleverd? Bekijk www.fizor.io