

10 tips for å unngå mislykkede IT-prosjekter

#AfternoonTech@CLP – 19. april 2023

*Advokat Stephan Brodschöll og
advokatfullmektig Miriam Maria Biermann*

Avtalen skal sikre at leverandøren leverer

"Riktig ting til riktig tid og riktig pris"

til kunden, men det er lettere sagt enn gjort.

Her er noen praktiske tips for å unngå mislykkede IT-prosjekter.



1

Velg riktig kontrakt

2

Spesifiser kontraktsgjenstanden

3

Vær nøye på å definere roller og ansvar

4

Følg form – og samarbeidsregler i kontrakten – vær formell

5

Bruk endringsordre når det er riktig

6

Vurder behovet for dagmulkt

7

Ha et bevisst forhold til akseptansekriterier og ha en klar avtale på når "det er levert"

8

Ha klare prisbestemmelser og om endringer av priser

9

IPR er viktig, men å sikre tilgang til data er desto viktigere

10

Lock-in bør unngås og det er viktig å tenke på at avtalen kan opphøre

1 Velg riktig kontrakt

- Velg en kontraktstype som passer til leveransen
- Vær oppmerksom på om avtalen er leverandør- eller kundevennlig og vurder å endre de viktigste kontaktpunktene for å balansere avtalen
- Vær oppmerksom når det brukes avtaler på engelsk dersom kunden er mest vant til å benytte avtaler på norsk



2

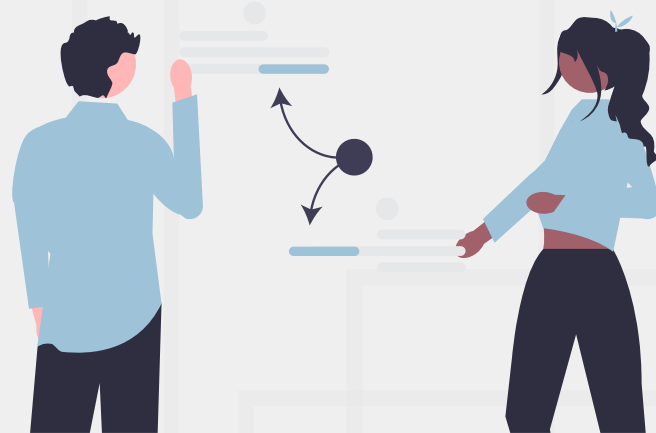
Spesifiser kontraktsgjenstanden



- Vær nøye med å spesifisere hva som bestilles og hva som leveres – fyll ut bilagene
- Vær oppmerksom på om det er leverandøren eller kunden som har risikoen for uklarheter som gjelder spesifikasjon av kontraktsgjenstanden
- Still spørsmål om beskrivelsen av kontraktsgjenstanden er spesifikk nok dersom leverandørens standardavtale benyttes

3 Vær nøye på å definere roller og ansvar

- Kunden har en generell medvirkningsplikt – det er ofte en fordel å konkretisere hva det innebærer
- Tilsvarende bør leverandøren passe på at det ikke avtales leverandøren har et totalansvar for et "system" skal virke dersom leverandøren bare leverer en del eller tjeneste i "systemet"
- Det er ofte kritisk om integrasjoner fungerer – derfor bør det fastsettes hvem som har ansvaret for de ulike integrasjonene og for at de ikke virker



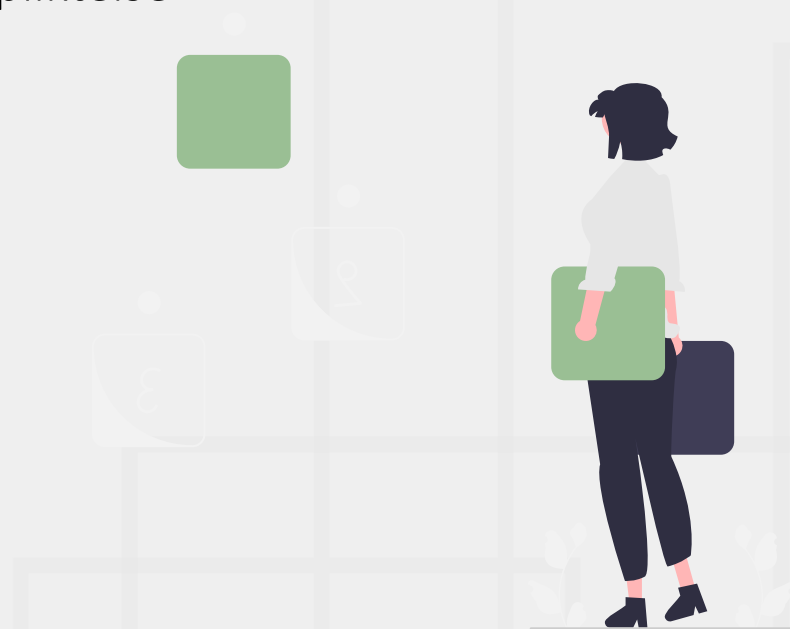
4 *Følg form – og samarbeidsregler i kontrakten – vær formell*

- Følg reglene om endringer i avtalen
- Endre disse reglene i forbindelse med avtaleinngåelsen om de ikke fungerer i praksis
- Ikke inngå muntlige avtaler eller avtaler per e-post



5 *Bruk endringsordre når det er riktig*

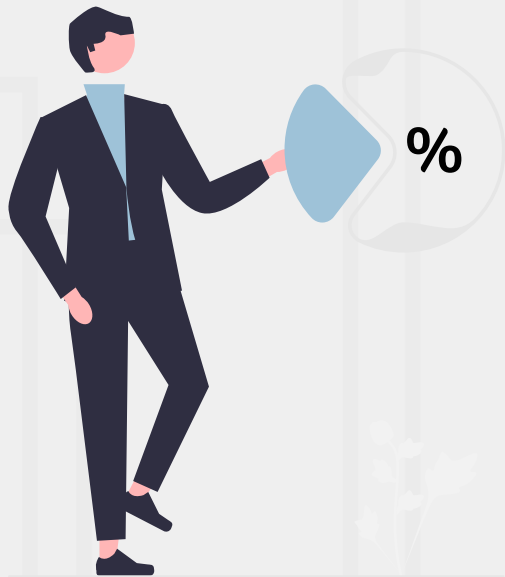
- Følg reglene om endringer i avtalen når det er riktig
- Kunden bør alltid vurdere nøye om det egentlig skal reklameres i stedet for å avtale en endring
- Kunden bør sikre at leverandøren må fortsette leveransen om det blir tvist om en endring eller reklamasjon og derfor også om en betalingsforpliktelse



6

Vurder behovet for dagmulkt

- Det er ikke alltid slik at dagmulkt vil gi riktige incentiver og samarbeidsklima
- Om dagmulkt ikke avtales så kan kunden fortsatt kreve prisavslag mv ved forsinkelse, men da må det reklameres



7 *Ha et bevisst forhold til akseptansekriterier og ha en klar avtale på når "det er levert"*

- Akseptansekriterier bør være realistiske og sette søkelys på det viktigste
- Det bør være klare regler om hva som skjer om akseptansekriterier ikke oppfylles – skal leverandøren få et eller to nye forsøk, skal leveransen aksepteres med forbehold osv.
- I alle tilfeller bør partene ha en (inngå en) klar avtale om at "det er levert"



8

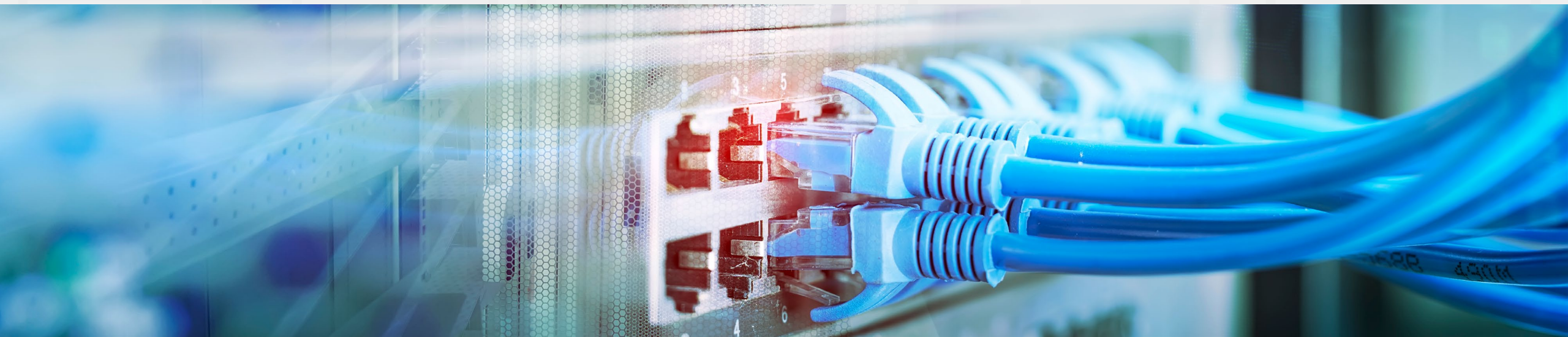
Ha klare prisbestemmelser og om endringer av priser

- Hva skal betales når og fra hva? Dette må komme klart frem i avtalen.
- Prisendringer kan gjøres generelt, som følge av endringer i KPI, skatter & avgifter og som følge av endringer i tredjepartspriser – poenget er å skjønne hva som ligger i dette



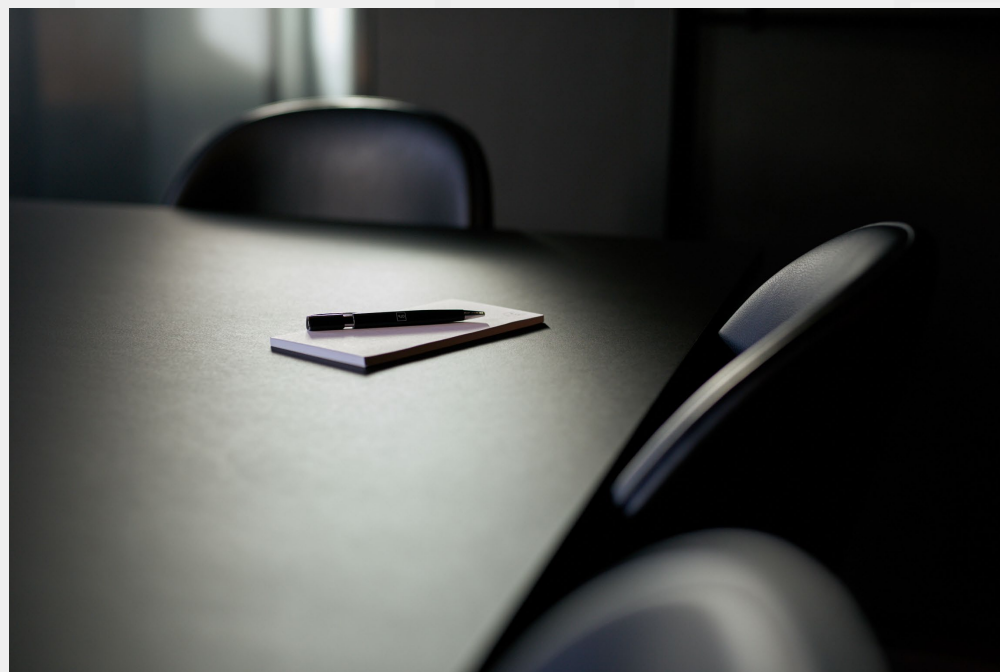
9 *IPR er viktig, men å sikre tilgang til data er desto viktigere*

- Det er viktigere for kunden å ha rett til å bruke IPR i leveransen enn å eie IPR
- Om leveransen medfører et konkurransefortrinn for kunden kan eksklusivitetsbestemmelser være et godt alternativ til IPR-eierskap
- Kanskje viktigere for kunden er det å sikre tilgang til og sikkerhet rundt egne data – både under og etter avtaleforholdet



10 *Lock-in bør unngås og det er viktig å tenke på at avtalen kan opphøre*

- Leverandørens oppsigelsestid bør ideelt sett være like lang som det tar å få en ny leverandør på plass
- Kunden bør sikre at leverandøren bidrar til en fornuftig avvikling og overflytting til ny leverandør
- For å redusere avhengighet både under og etter avtaleforholdet bør escrow og step-in rights i viktige underleverandøravtaler vurderes



Kontaktinformasjon

CLP



Stephan Brodschöll

Partner, Advokatfirmaet CLP DA

E-post: sbr@clp.no

Tlf.: +47 480 07 749



Miriam Maria Biermann

Associate, Advokatfirmaet CLP DA

E-post: mmb@clp.no

Tlf.: +47 950 52 287