

5 gode råd: Sådan undgår du projekt-katastrofen

Ny undersøgelse viser, at hvert sjette it-projekt ender katastrofalt. Forskeren bag giver fem gode råd til it-chefen.

Af Christian Loiborg Mandag, 22. august 2011 - 8:12

Bent Flyvbjerg er professor ved Oxford i England og har stået bag et nyt kæmpe forskningsprojekt, der har analyseret 1.500 it-projekter. Han har til Version2 givet fem råd til it-chefen, der vil undgå katastrofeprojekter:

Læs også: [1.500 gigantiske it-projekter undersøgt: Hvert sjette ender katastrofalt](#)

1. Benchmark nuværende og tidligere projekter

Se om virksomhedens projekter virker. Lav kontinuerlig benchmarking inden for virksomheden. De gode virksomheder har styr på, hvad de laver. De har en database for, hvordan deres it-projekter er gået.

2. Undgå bias

Brug metoder til at sørge for, at dine estimater for omkostninger, tidsplan og gevinster ikke indeholder bias. Din virksomhedsplan skal være retvisende i de store linjer, ellers træffer du de forkerte beslutninger.

3. Reducer kompleksiteten

Sørg for at reducere kompleksiteten i projektet. Jo mere komplekst et projekt er, jo større er risikoen for, at projektet vil fejle. Reduceringen skal ske på alle måder, der er mulige. Kompleksiteten kan for eksempel mindskes ved at bruge allerede etableret teknologi, opdele projektet i selvstændige moduler og undgå låne-finansiering.

4. Reducer størrelsen af projektet

Størrelsen af projektet i tid er mere afgørende end den fysiske størrelse. Jo længere tid, et projekt tager, desto større er sandsynligheden for fejl med katastrofale følger. Efter 30 måneder stiger risikoen for katastrofale fejl markant. Sørg derfor for at opbygge projektet i moduler, der hver er på under 30 måneder.

5. Brug masterbuilders til projektet

Bruger du folk, der har bevist, at de er i stand til at bygge store it-projekter til budgettet og til tiden, er der størst sandsynlighed for succes. Du skal hyre dem, der har det gode CV, der beviser, at de kan det, du hyrer dem til, og at de har gjort det før med succes. Man skal ikke bare tage det laveste bud i en licitationsrunde, eller dem, der har den bedste salgstale.