

## Det kunden vill ha eller ville ha?

Vad är egentligen "att lyckas med ett projekt"? Innebär det att ha levererat ett projektresultat enligt specifikation, i rätt tid och till rätt kostnad? Många skulle påstå det. Mängder av projektledningslitteratur hävdar att det är just det som är projektkvalité.

Grundsynen på projektplanering är att vi skapar en plan och hittar en väg som gör att vi kan ta oss från punkt A till B så effektivt som möjligt. Vi kan likna det vid att ha en effektiv GPS. En riktigt bra GPS uppgraderas inte bara med information om nya vägar utan om vägarbeten och andra problem där GPS:en på ett ursmart sätt kan tala om att vi borde svänga in på leråkern för att komma snabbare till punkt B.

Är det verkligen det som är viktigast i de projekt vi driver? Att hitta bästa vägen? Kan det inte vara så att hela kartan ändras ibland?

De verktyg som vi får från projektledningslitteraturen handlar om att göra en bra plan och att följa planen. Vad innebär det? Det innebär att vi skapar den lösning som kunde *vill* ha. Den lösning som kunden såg som självklar för åtta månader sedan är det som vi utvecklar på bästa möjliga sätt för att leverera någon gång i framtiden.

I dagens samhälle sker förändringar fort. De planer vi spikade för bara några månader sedan kan redan ha förändrats radikalt. Och i de svångremstider som vi upplever just nu vill väldigt många bromsa in sina utvecklingsplaner för att överleva. Kan vi, som projektledare, hjälpa våra projektbeställare med det? Affärsupplägg mellan kund och leverantör begränsar alltid vårt handlingsutrymme så jag skulle vilja ställa några frågor till dig, oavsett vilken sida av affären du står på.

Om du är beställare kan du ställa dig följande frågor:

1. Hur ser ditt avtal ut avseende förändring? Innebär det enbart ett problem eller finns det tillfällen i projektet där du och leverantören skall tala om den fortsatta utvecklingen?
2. Kan din leverantör hantera att du detaljplanerar endast början av projektet? Kan du i avtalet styra utvecklingen så att senare delar av projektet kan detaljplaneras längre fram?

Om du är leverantör vill jag att du funderar över det här:

1. Hur garanterar du att kunden fortfarande vill ha den lösning ni diskuterade i början av projektet? Har ni naturliga tillfällen inplanerade i projektet där ni visar upp er lösning och möjliggör för kunden att ändra på sina krav?
2. Eftersom ni vet att förändringar alltid kommer att inträffa i era projekt – hur ser ert avtal ut för att låta kunden ändra på krav längre fram i projektet?

Finns det några rätta svar på funderingarna jag presenterat ovan? Jag önskar att jag hade en patentlösning – det skulle förmodligen göra mig oerhört rik.

Men en sak är säker. Förändringar kommer alltid att inträffa i projekt. Kunden kommer alltid att vilja förändra saker och det är genom att ha en öppen dialog om detta *innan* ni påbörjar projektet som ni kan hitta en bra lösning till hur detta skall hanteras.