

JAK ZREALIZOWAĆ PROJEKT INFORMATYCZNY

Zdaniem ekspertów niemal 75% projektów informatycznych kończy się przekroczeniem zaplanowanego budżetu wdrożenia lub harmonogramu. Wiele z nich nie kończy się nigdy. Choć może trafniej byłoby powiedzieć, że kończy się odstępniem od realizacji a niejednokrotnie także sporem sądowym. Dlaczego tak się dzieje? Przyczyn można byłoby wyliczyć wiele: brak dobrze zdefiniowanych ram i założeń projektowych, brak doświadczenia w realizacji projektów informatycznych, próba nadmiernego dostosowywania istniejących rozwiązań informatycznych do obowiązujących w firmie archaicznych procesów etc. etc. Czy umowa może stać się cudownym lekiem na te problemy? Absolutnie nie! Czasami jednak konstruuje się ją tak, żeby służyła za narzędzie do przerzucania winy na dostawcę. Alibi mające na celu pokazanie, że co prawda projekt pozostaje w sferze niezrealizowanych planów, ale to wszystko wina integratora. Naszym zdaniem takie podejście prowadzi donikąd.

Jeśli chcesz, aby druga strona stosowała się do zapisów umowy, zadbaj o to, żeby adresowała wszystkie kluczowe elementy, była logiczna i zrównoważona pod kątem ryzyk.

W projektach informatycznych doradzamy od momentu, kiedy klient zdefiniuje swoją potrzebę biznesową, którą zamierza zaadresować poprzez wdrożenie odpowiedniego narzędzia informatycznego.

W dzisiejszych czasach rozwiązania informatyczne często są przedmiotem regulacji o charakterze ogólnym (przykładowo przepisy RODO, ustawa o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa) lub branżowych (na przykład przepisy prawa bankowego w zakresie outsourcingu, regulacje AML, rekomendacje KNF).

Dokładna analiza ekosystemu regulacyjnego pomaga w precyzyjnym zdefiniowaniu wymagań oraz zależności jakie muszą być spełnione przez nowy system. Rozpoczęcie takiej analizy dopiero na etapie pisanie umowy może być przyczyną poważnych opóźnień w procesie, a czasami wręcz uniemożliwić jego realizację w planowanym kształcie.

Przygotowanie procesu zakupowego, szczególnie w trybie zamówień publicznych, wymaga nierzadko prawnej ekwilibrystyki na najwyższym poziomie – szczególnie w zakresie chęci zastosowania zwinnych metodyk projektowych czy też

opisania procesów zarządzania zmianą. Sama umowa – i prawidłowe zrównoważenie praw i obowiązków stron jest wyzwaniem samym w sobie. Przygotowanie załączników wspólnie z zespołem odpowiadającym za merytoryczny wkład do RFP jest kolejnym ważnym elementem współpracy z naszymi klientami. Odpowiednie wyważenie realnych potrzeb i zakresu nabywanych praw pozwala na zachowanie odpowiedniego stopnia bezpieczeństwa (unikanie sytuacji typu vendor lock) przy maksymalizacji szans na uzyskanie atrakcyjnej ceny.

Dla wielu klientów rola prawnika w kontraktach IT sprowadza się do przygotowania umowy. Nie ma nic bardziej mylnego.

Praca z zespołem realizującym projekt IT i wspólne projektowanie umowy wraz z załącznikami – w tej roli występujemy najczęściej. Dobra umowa może pomóc w realizacji projektu.

Bardzo często problemy pojawiają się już po jej podpisaniu. Wspieramy zatem naszych klientów także w fazie realizacji projektów IT poprzez dedykowanie naszych specjalistów lub przeszkolenie osób realizujących to zadanie po stronie Klienta.



Sądy nie są najlepszym miejscem na rozstrzyganie sporów dotyczących projektów informatycznych.

Wiele projektów informatycznych kończy się sporami. Uważamy, że negocjacje czy też negocjacje połączone z mediacjami są zdecydowanie lepszym rozwiązaniem od poddania takiego sporu rozstrzygnięciu sądu, który co prawda jest niezależny, ale bardzo rzadko posiada zaawansowaną wiedzę w zakresie niuansów wdrożeń informatycznych. Jeżeli jednak spór stanie się przedmiotem rozstrzygnięcia sądu arbitrażowego lub sądu powszechnego, nasz zespół prawa procesowego wspólnie z zespołem IT zapewnia możliwość dokonania wszechstronnej analizy argumentów niezbędnych dla zdefiniowania odpowiedniej linii obrony... lub ataku.

RODZAJ REALIZOWANYCH PRAC (WYBÓR)

- umowy o stworzenie i rozwój oprogramowania
- umowy wdrożeniowe
- umowy licencyjne
- umowy outsourcingowe
- umowy hostingowe
- agile
- waterfall
- SaaS
- PaaS
- IaaS
- umowa kolokacyjna
- umowa konsorcjum
- umowa o integrację systemu
- umowa o finansowanie projektu IT
- umowa o audyt systemu
- umowa o przeprowadzenie testów
- umowa leasingowa
- umowa utrzymaniowa
- SLA
- IP Box
- umowa o powierzeniu danych do przetwarzania
- umowa o poufności
- przetwarzanie w chmurze obliczeniowej
- patentowanie rozwiązań informatycznych
- mediacje
- arbitraż
- postępowanie przed sądami powszechnymi
- nieuczciwa konkurencja
- ecommerce
- PSD2
- AML
- przygotowanie RFP
- postępowanie przed KIO

NASI PRAWNICY

- wspierali od strony prawnej duże procesy zakupowe w zakresie zakupu i wdrożenia dużych systemów informatycznych typu: ERP, CRM, billing, głównych systemów bankowych (także w trybie zamówień publicznych)
- reprezentowali naszych klientów w postępowaniu przed KIO
- wspierali i negocjowali projekty outsourcingowe, w tym projekty w środowiskach regulowanych (np. w sektorze bankowym)
- przygotowywali i negocjowali niemal wszystkie rodzaje umów informatycznych
- zapewniali wsparcie prawne projektów realizowanych w różnych metodykach
- doradzali w kwestiach związanych z zagadnieniami regulacyjnymi m.in. w kwestiach związanych z wykorzystaniem przetwarzania w chmurze obliczeniowej oraz w kwestiach związanych z cyberbezpieczeństwem
- reprezentowali naszych klientów w sporach dotyczących projektów teleinformatycznych



Michał Kibil
starszy partner
adwokat



Łukasz Masztalerz
associate
aplikant adwokacki



Sylwia Graboś
partner
radca prawny



Monika Domańska
associate
aplikant adwokacki



Agnieszka Witkiewicz-Ciesielska
counsel
radca prawny

KONTAKT

Irek Piecuch
starszy partner
radca prawny

+48 516 150 136
irek.piecuch@dgtl.law

