

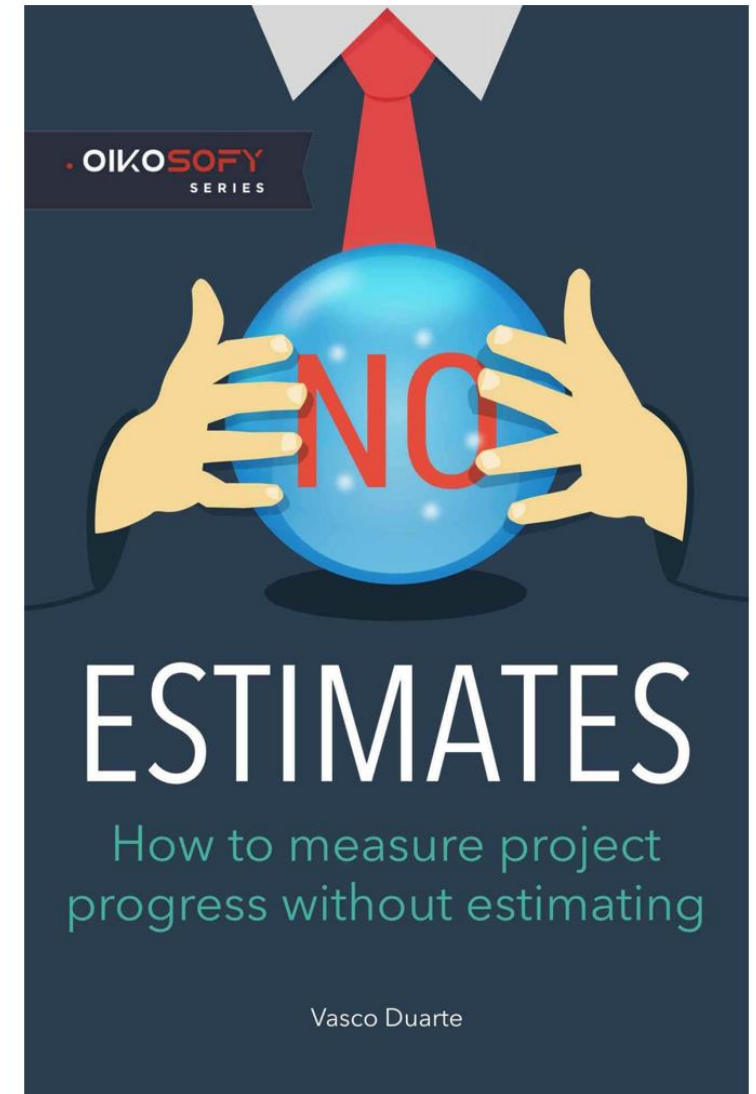
Der #noEstimate-Ansatz – Aufwände schätzen war gestern.

Zurich, 3. Juli, 2017
Raphael Branger
www.make-bi.ch

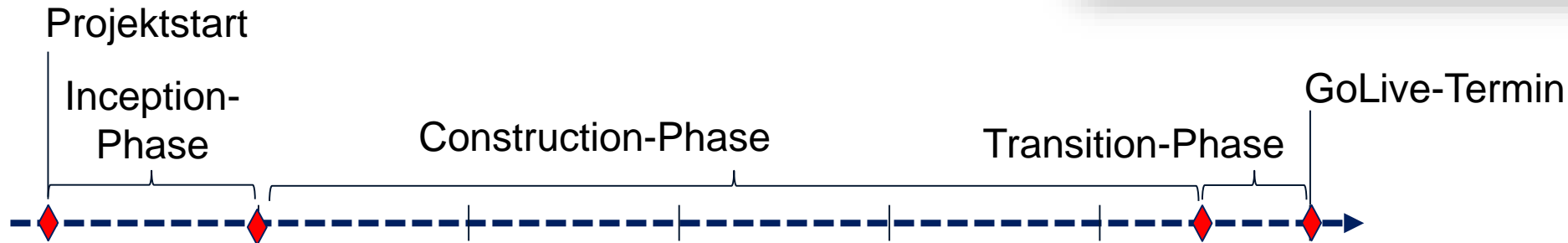
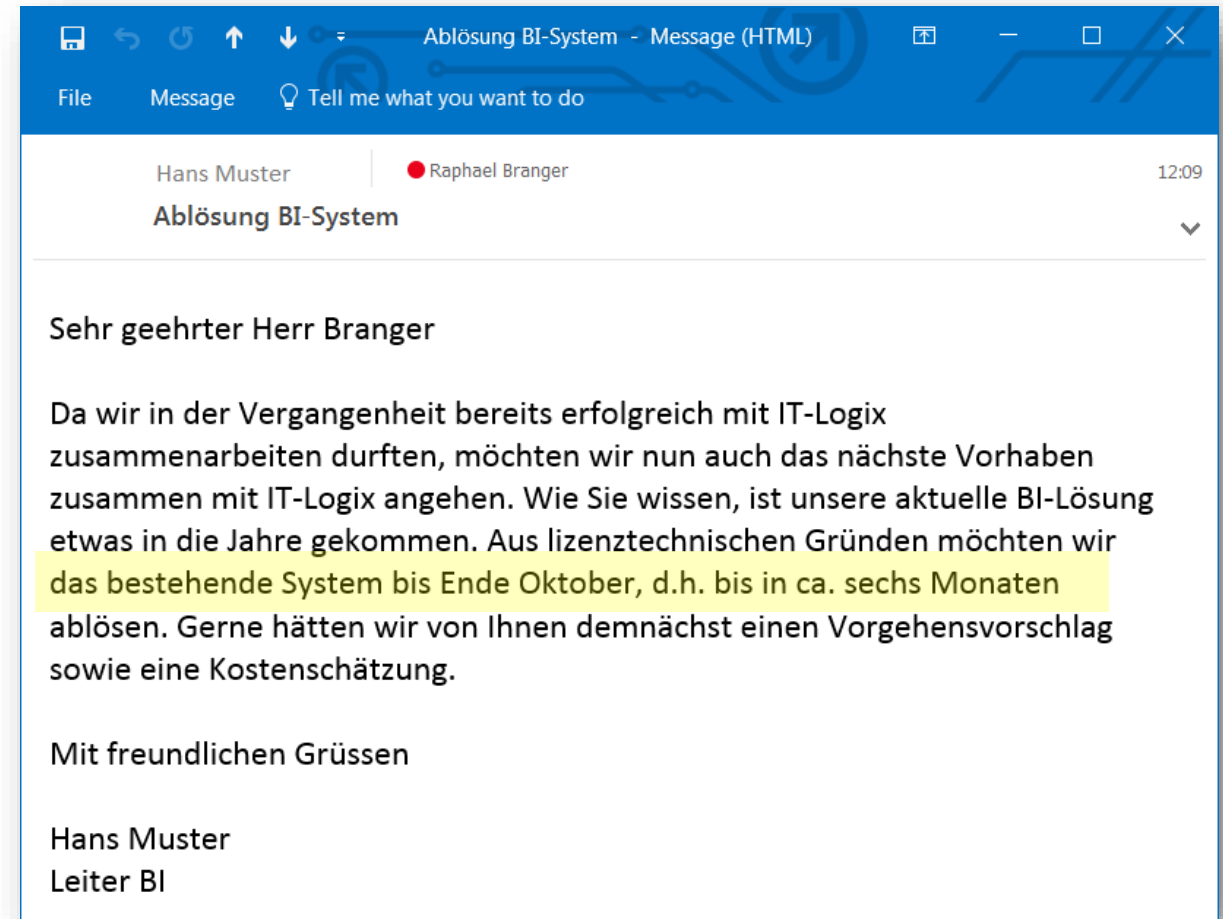


UM WAS GEHT ES BEI #NOESTIMATES?

- › #noEstimates ist eine Bewegung von Leuten, kein «Framework» oder «Vorgehen» an sich.
- › Bei #noEstimates geht es um folgendes:
 - › Reduktion von Schätzaufarbeiten auf ein Minimum – es sagt niemand, dass es ganz ohne Schätzungen geht!
 - › Ein kontinuierlicher «Flow» von nutzbaren Ergebnissen ist wesentlich wertschöpfender, als ausgefeilte Schätzungen.
 - › Der Flow bedingt u.a. das Schneiden von «Features» und «Stories» in kleine Einheiten.
 - › Zur Kontrolle des Projektfortschritts wird auf Prognosen statt auf Schätzungen gesetzt - in Kombination mit dem Fokus auf das Optimieren des «Flows».



ES WAR EINMAL...



BEDÜRFNISSE



Hans Muster



- Budget muss bewilligt werden – vor dem Projekt...
- Bedürfnis nach Sicherheit, dass das Altsystem rechtzeitig abgelöst werden kann.

- Welche Berater mit welchem Skillset müssen in welchem Zeitraum zur Verfügung stehen?

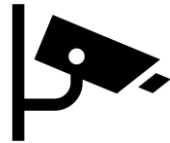


IT-Logix Operations

BEDÜRFNISSE



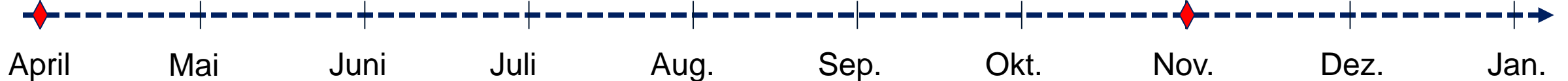
Hans Muster



- Wie sind wir unterwegs?
- Können wir die Deadline halten?

Anfrage
erhalten

Gewünschter
GoLive-Termin



ERGEBNISVERSPRECHEN



- Ein Ergebnisversprechen verbindet einen Soll-Zustand, meist verbunden mit einem Budget.
- «Nur wenn Sie das Ergebnis mit der Sicherheit eines meisterlichen Handwerkers herstellen können, [...] weil sie das Selbe oder zumindest sehr Ähnliches schon oft getan haben, nur dann können Sie nämlich hinreichend genau *abschätzen*, ob das zur Verfügung stehende Budget ausreicht.»
- Ergebnisversprechen sind stark risikobehaftet, nicht gehalten zu werden.

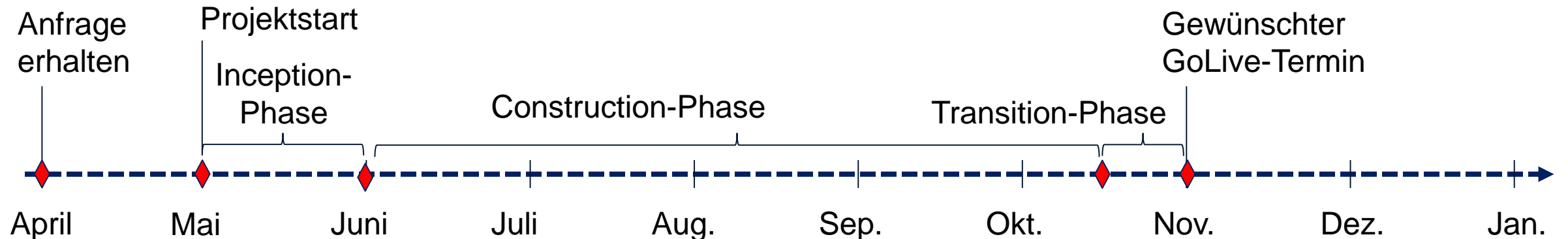
VERHALTENSVERSPRECHEN



- Ein Verhaltensversprechen verbindet eine Tätigkeit mit Ressourcen und oder drückt einen qualitativen Aspekt der Tätigkeit – eine «Haltung» – aus.
- «Gehen Sie Verhaltensversprechen nur ein, wenn Sie der Herr über Ihre Zeit sind.»
- Wie aber kommt man zu «*fünf* Monate» und «*zwei* Entwickler»?

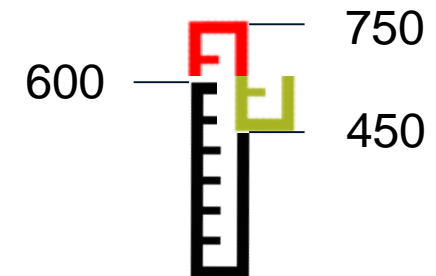
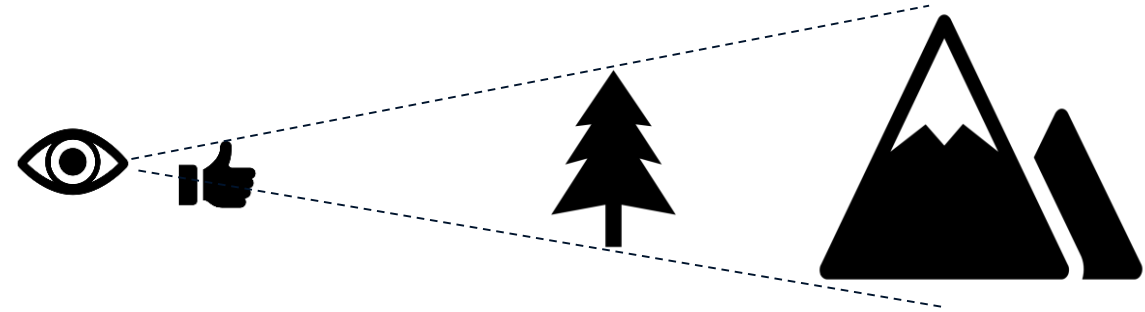
DEFINITIONEN (1/2)

- **Ziel** (Target): Ein gewünschter *Soll*-Zustand, oft verknüpft mit einer Angabe, bis wann und oder mit wie viel Aufwand dieser Zustand erreicht werden *soll*.
 - Ablösung bestehendes BI-System bis in ca. 6 Monaten
 - Plattform schaffen für zukünftige Anforderungen
- **Plan**: «Vorstellung einer zukünftigen Handlungsabfolge».
 - Der Plan ist nicht ergebnisoffen sondern getrieben durch das zu erreichende Ziel.
 - Schätzungen sind ein zentraler Input für die Planungsaktivität, dürfen aber nicht mit dieser verwechselt werden.



DEFINITIONEN (2/2)

- **Schätzung (Estimate):**
 - Schätzen / Schätzung:
«(ohne exaktes Messen, nur auf Erfahrung gestützt) näherungsweise bestimmen» (Duden)
 - Eine Schätzung ist ergebnisoffen!
 - Eine Schätzung ist subjektiv.
- Eine *gute* Schätzung:
 - Wenn die Schätzung $\pm 25\%$ der tatsächlichen Werte beträgt, in 75% aller Fälle.
(Source: Conte, Dunsmore, and Shen 1986, in: Steve McConnell, Software Estimation: Demystifying the Black Art)



INITIALE SCHÄTZUNG (1/2)

- **Thema 1: Analysen zu Bestellungen:**
6 Berichte + Datengrundlage → 50%



+



- **Thema 2: Analysen zur Finanzbuchhaltung:**
1 Bericht + Datengrundlage → 11%



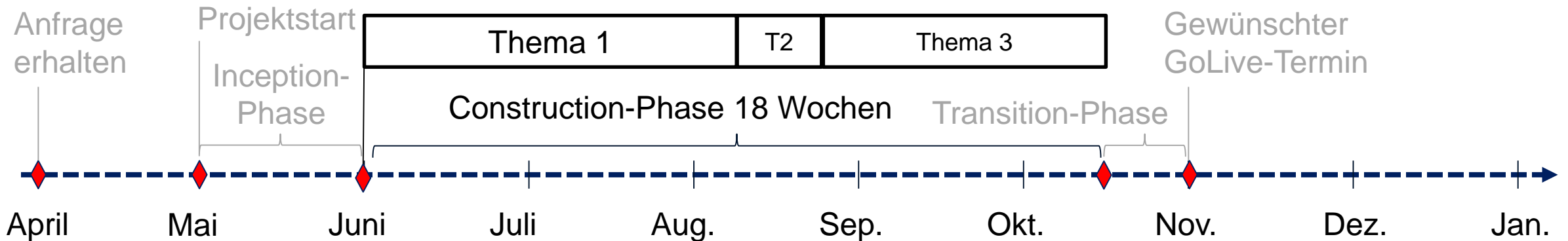
+



- **Thema 3: Analysen zur Produktion:**
3 Berichte + Datengrundlage → 39%



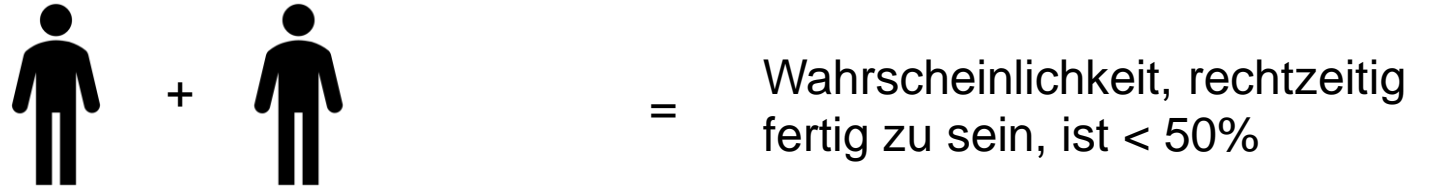
+



INITIALE SCHÄTZUNG (2/2)

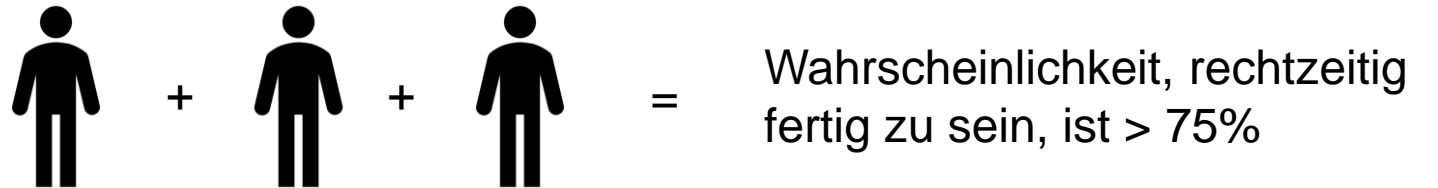
› Teamzusammenstellung Variante 1

- › 2 Entwickler



› Teamzusammenstellung Variante 2

- › 3 Entwickler



PROJEKT T-SHIRT-GRÖSSEN

- › Ein Hilfsmittel für die initiale Schätzung: Projekt T-Shirt-Größen

Parameter	XS	S	M	L	XL	XXL
Preis	< 50k bis > 1M CHF					
Anzahl Themen	1	2-3	2-3	3-4	5-6	6-8
Dauer Construction pro Thema	4 bis 8 Wochen					
Anzahl Releases	1	1	2	2	3	3
Teamgrösse IT-Logix (Personen)	1	2	2-3	2-3	2-3	3-4
Teamgrösse Kunden (Personen)	1	1	1-2	2-3	2-3	2-3
Dedizierte Grobkonzept-Phase	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja
Dauer Inception Phase in W.	0.5	1	1	2	2	2
Dauer Transition Phase in W.	0.5	1	2	3	3	3
Gesamtdauer in Monaten	1.5	3.0	4.5	8.5	13	17
...						


BISHERIGE ERFAHRUNGEN MIT SCHÄTZUNGEN

- Was sind Ihre Erfahrungen mit Schätzungen?




EIN PAAR GESETZMÄSSIGKEITEN...


Murphys Gesetz:
Alles, was schiefgehen kann, wird
auch schiefgehen.



Hofstadters Gesetz:
Es dauert immer länger als man
denkt, selbst wenn man
“Hofstadters Gesetz”
berücksichtigt.



Parkinsons Gesetz:
Arbeit dehnt sich in genau dem
Mass aus, wie Zeit für ihre
Erledigung zur Verfügung steht



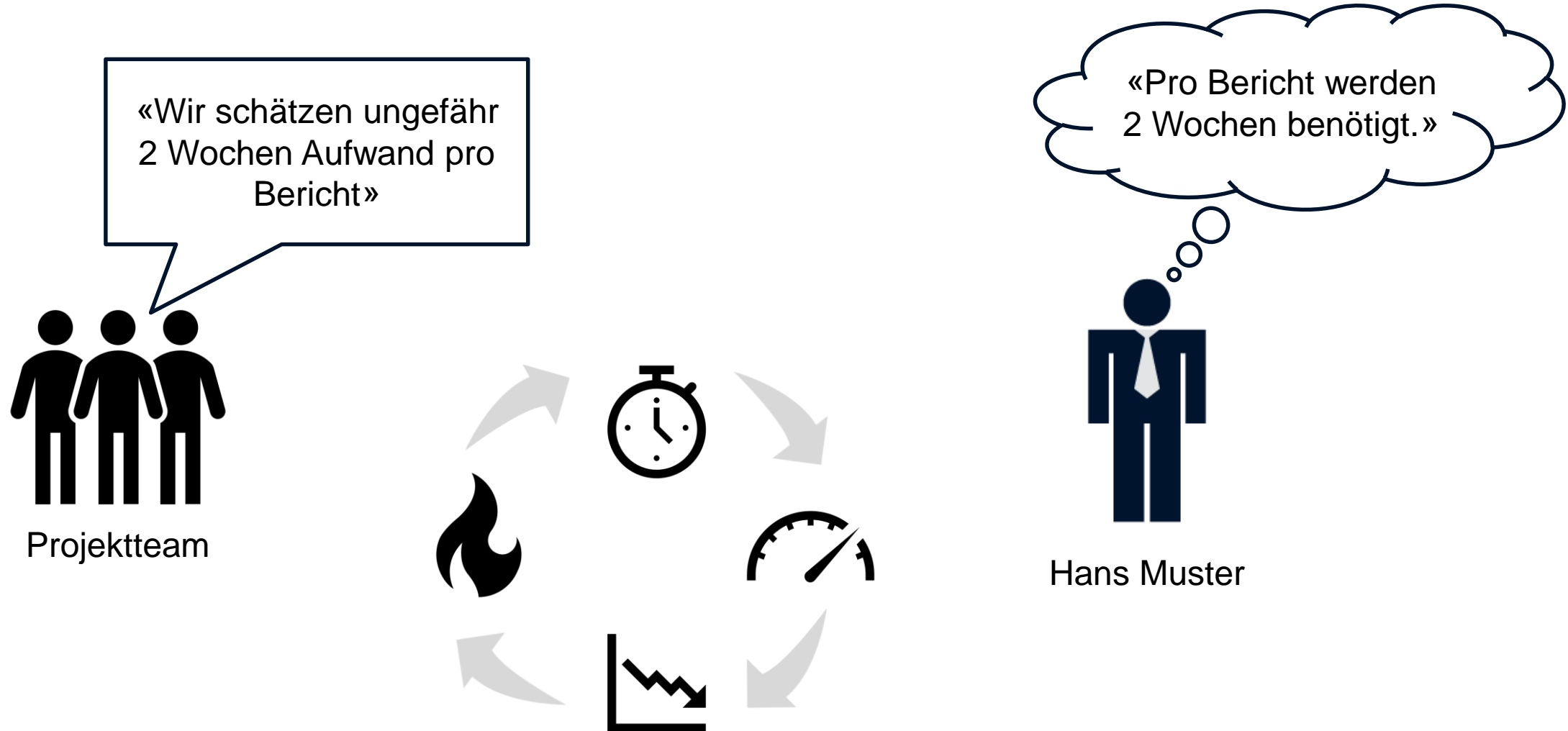
DAS PROBLEM UND DAS DRUMHERUM

- › Man kann das Problem an sich schätzen.
- › Das «Drumherum» dominiert oftmals aber die realen Aufwände.
- › Das «Drumherum» lässt sich fast nur auf Basis von Vergangenheitswerten im *gleichen* Umfeld schätzen.



VERWECHSLUNGSGEFAHR!

- Schätzungen sind keine Ergebnisversprechen.



DER AUFWAND DER AUFWANDSCHÄTZUNG

- Wer ist geeignet, Aufwände zu schätzen?



- Jede Stunde, welche in Schätzarbeiten investiert wird, ist eine Stunde weniger, welche für die Lösungsentwicklung genutzt werden kann.

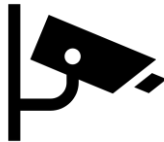
FAZIT FÜR MICH:

«Schätzungen schaffen keinen direkten Mehrwert in Ihrem Prozess, darum wollen wir Wege finden, den Schätzprozess zu reduzieren oder wo möglich ganz darauf zu verzichten.» (Vasco Duarte)

ZWISCHENSTAND



Hans Muster



IT-Logix Operations

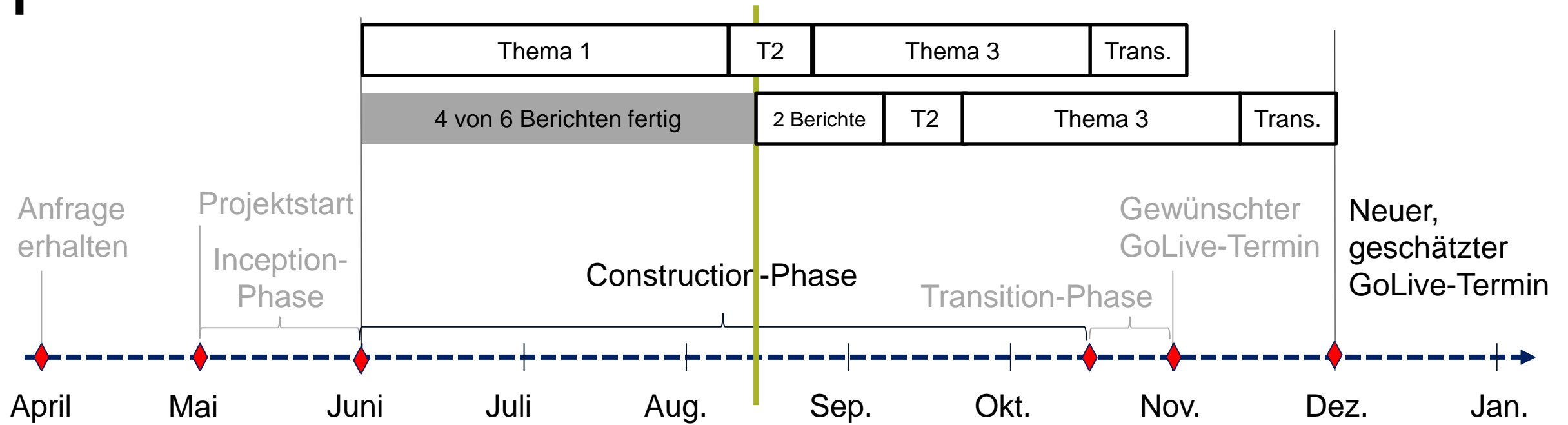
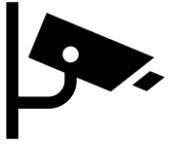
Die Aufwandschätzung erfolgt kollaborativ zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Beide Seiten tätigen ihre *Einschätzung* nach bestem Wissen und Gewissen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Ablösung des Altsystems fristgerecht erfolgt, ist hoch.

?

Als Auftragnehmer verspricht IT-Logix, die geschätzte Anzahl Personen im entsprechenden Zeitraum zur Verfügung zu stellen.

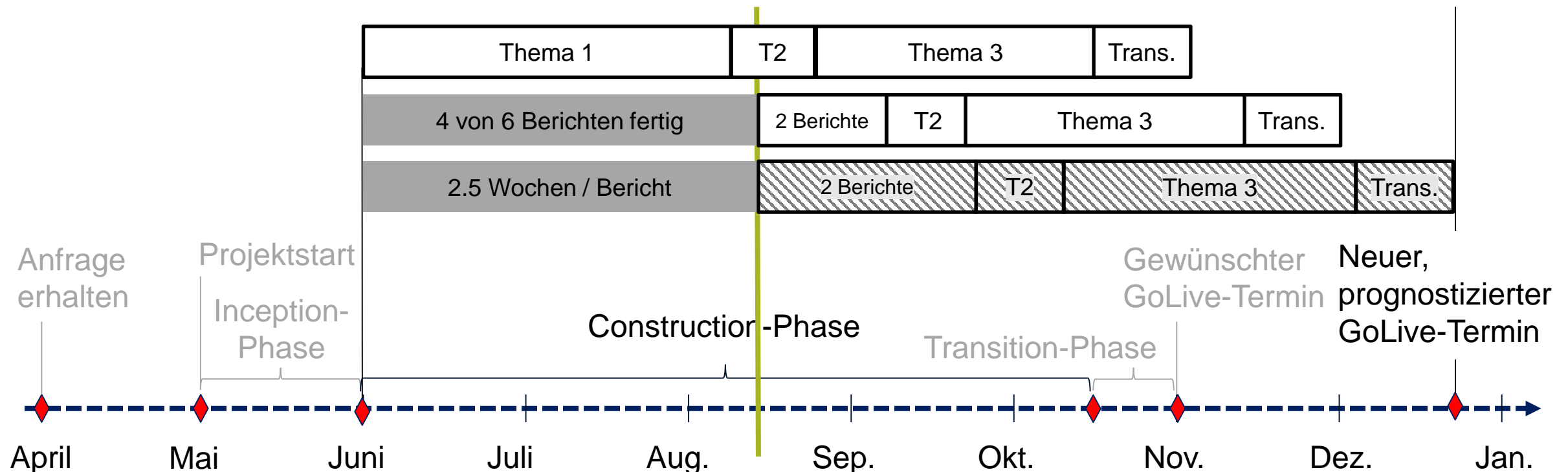
PROJEKTFORTSCHRITT



PROJEKTFORTSCHRITT

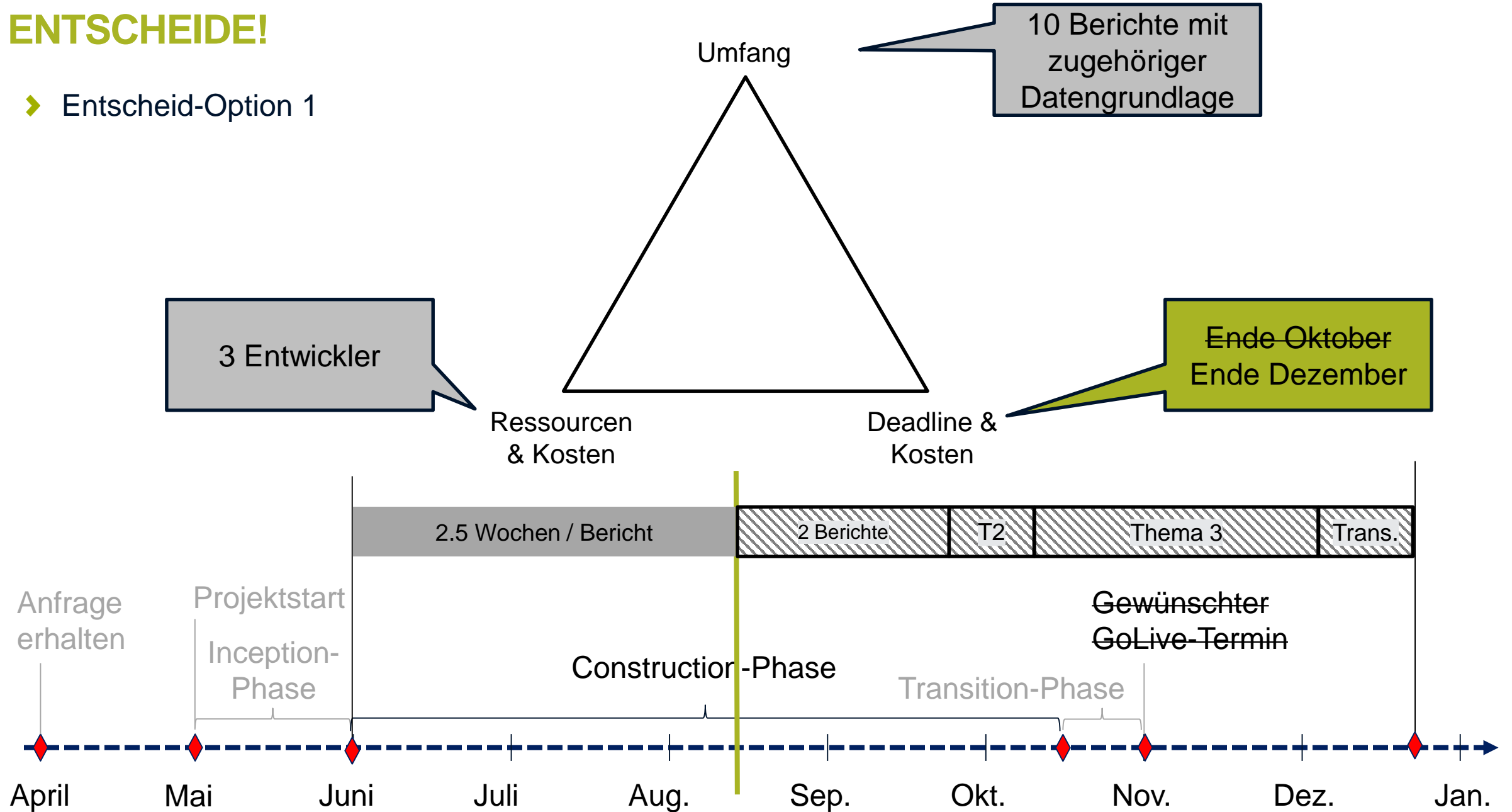
- Daten zum bisherigen Fortschritt sollten wir nutzen, um den weiteren Projektverlauf zu *prognostizieren*.
- Eine Definition des Begriffs «Prognose»:

Die Basis einer validen Prognose bilden Fakten, die oft mit formalisierten Methoden (Messungen, zeitlich gegliederten Messreihen oder Simulationen) zur Erstellung von Datenmaterial erhoben werden. Auf diesen Grundlagen können dann mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit Voraussagen gemacht und Entscheidungen getroffen werden.



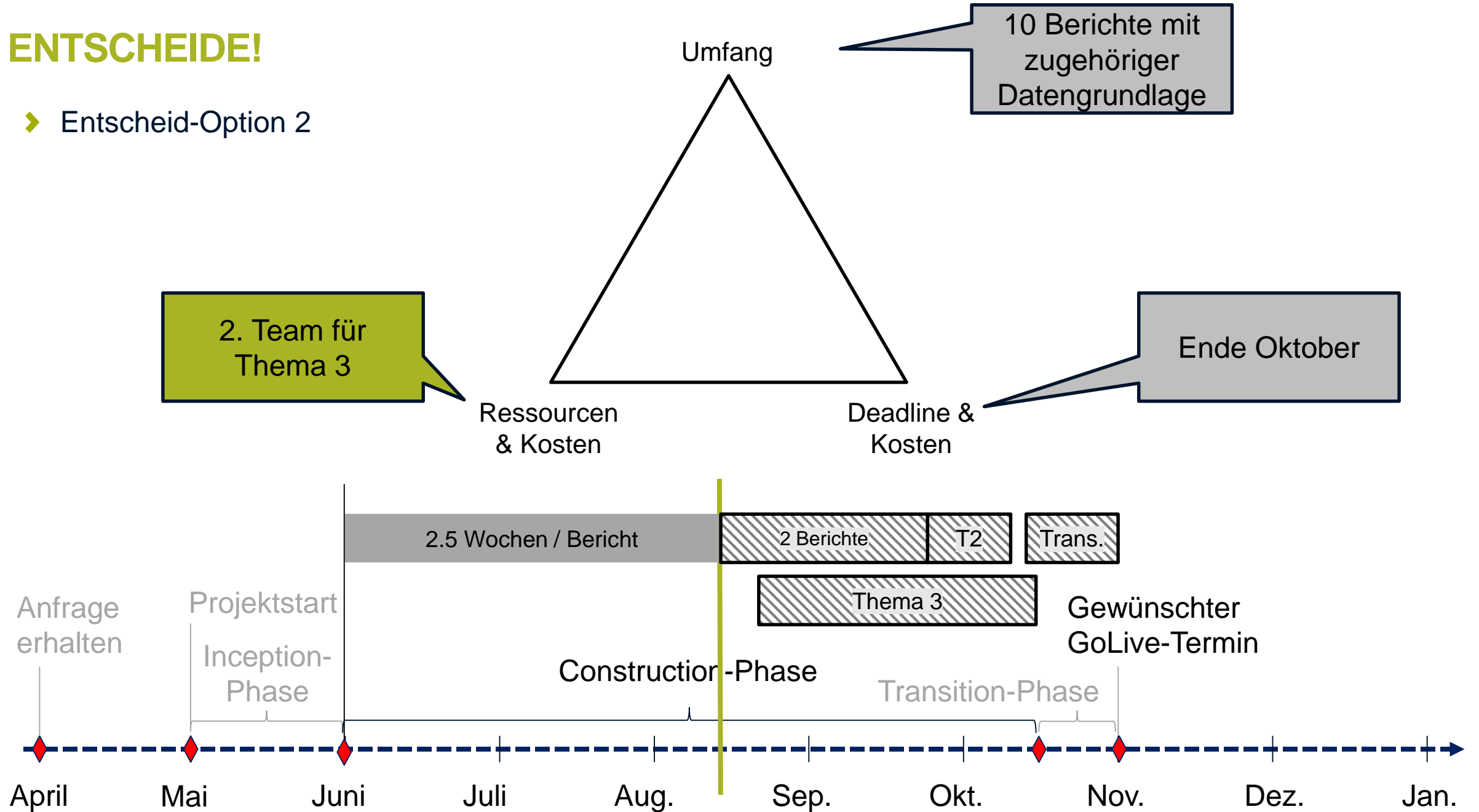
ENTSCHEIDE!

➤ Entscheid-Option 1



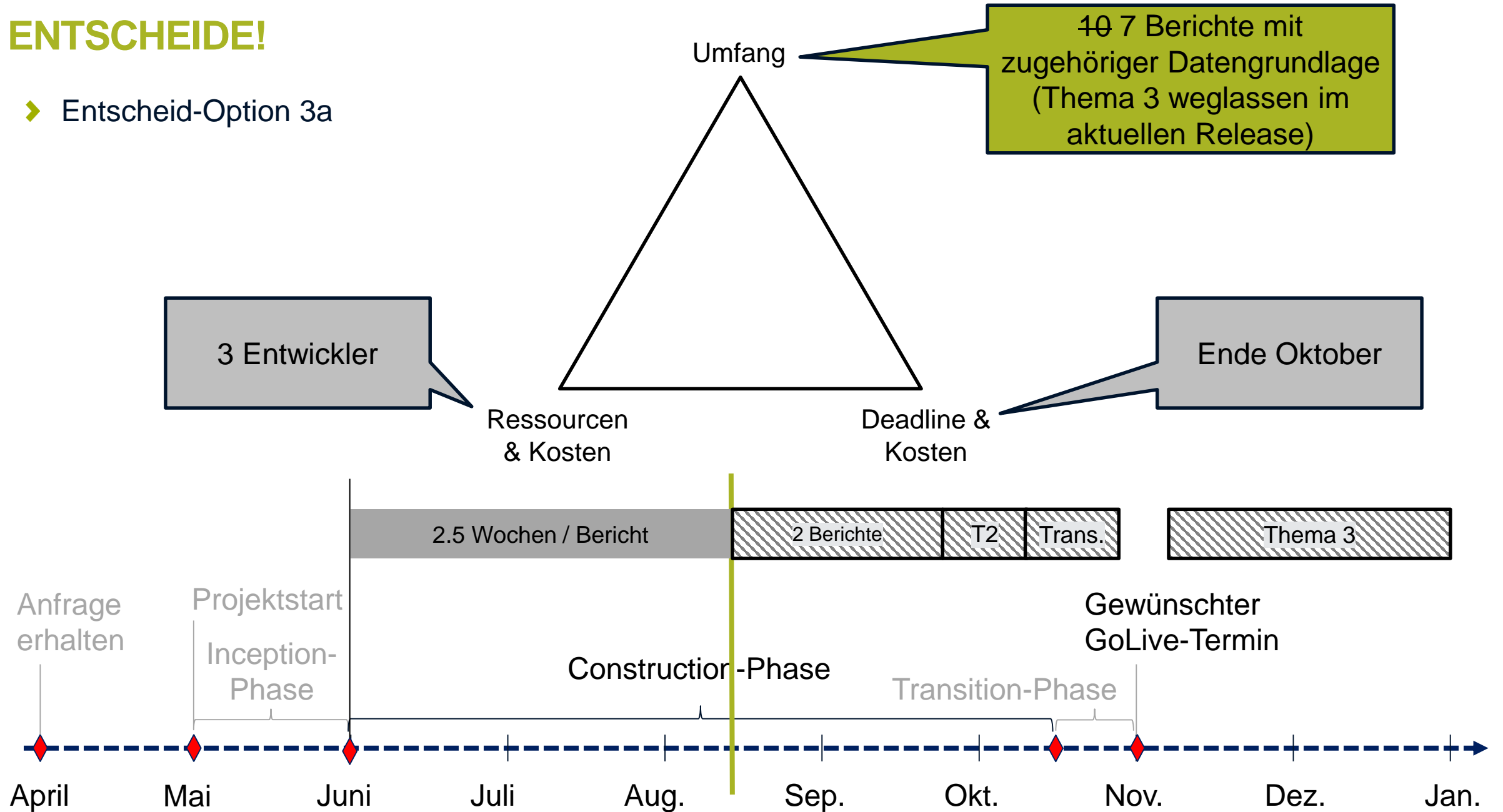
ENTSCHEIDE!

➤ Entscheid-Option 2



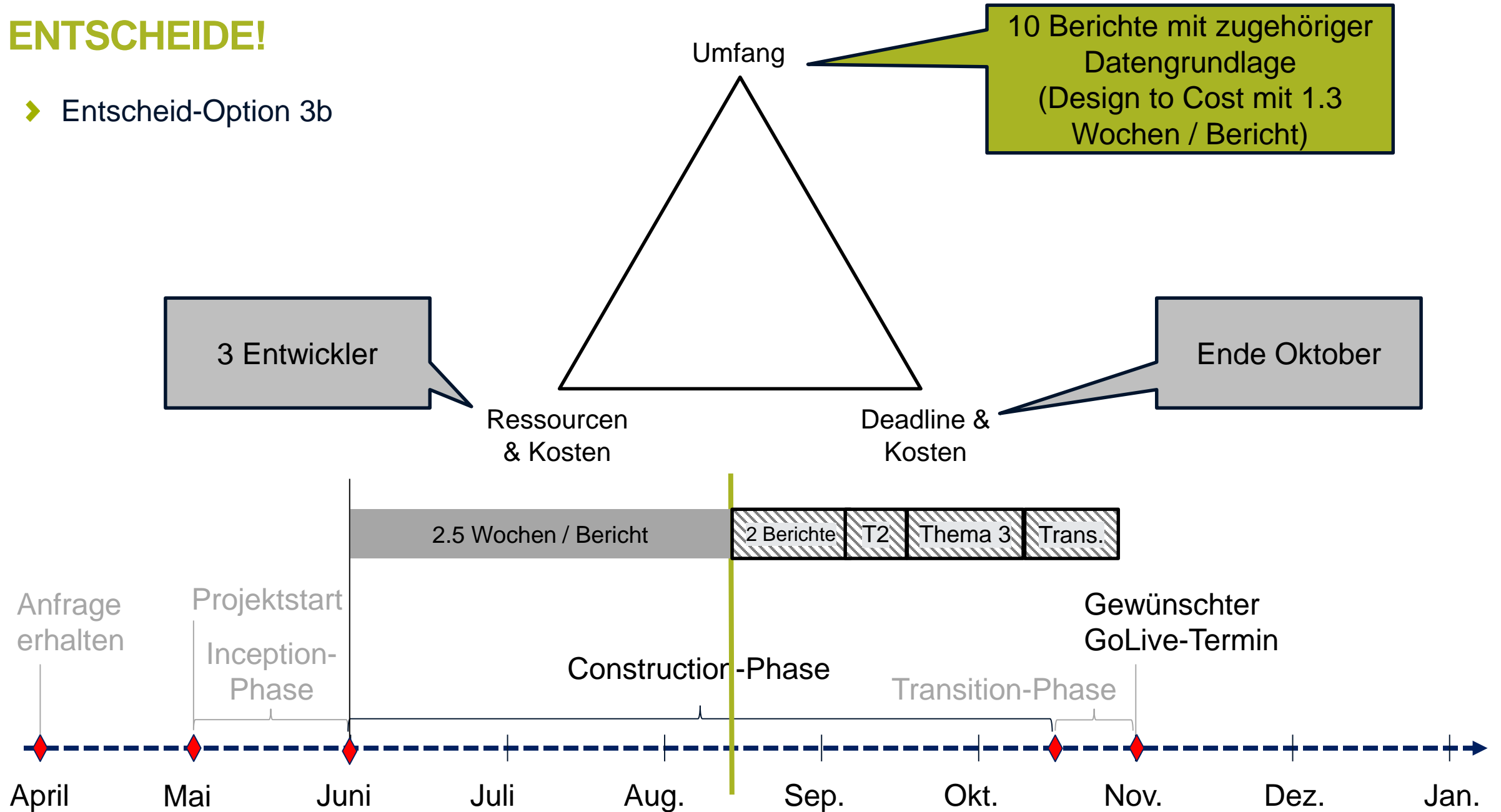
ENTSCHEIDE!

➤ Entscheid-Option 3a



ENTSCHEIDE!

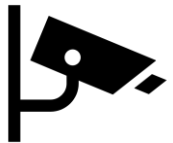
➤ Entscheid-Option 3b



ZWISCHENSTAND



Hans Muster



IT-Logix Operations



Die Aufwandschätzung erfolgt kollaborativ zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Beide Seiten tätigen ihre *Einschätzung* nach bestem Wissen und Gewissen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Ablösung des Altsystems fristgerecht erfolgt, ist hoch.

Mittels einer Prognose können wir bestimmen, wie wir auf Kurs sind und Entscheidungsoptionen erarbeiten.

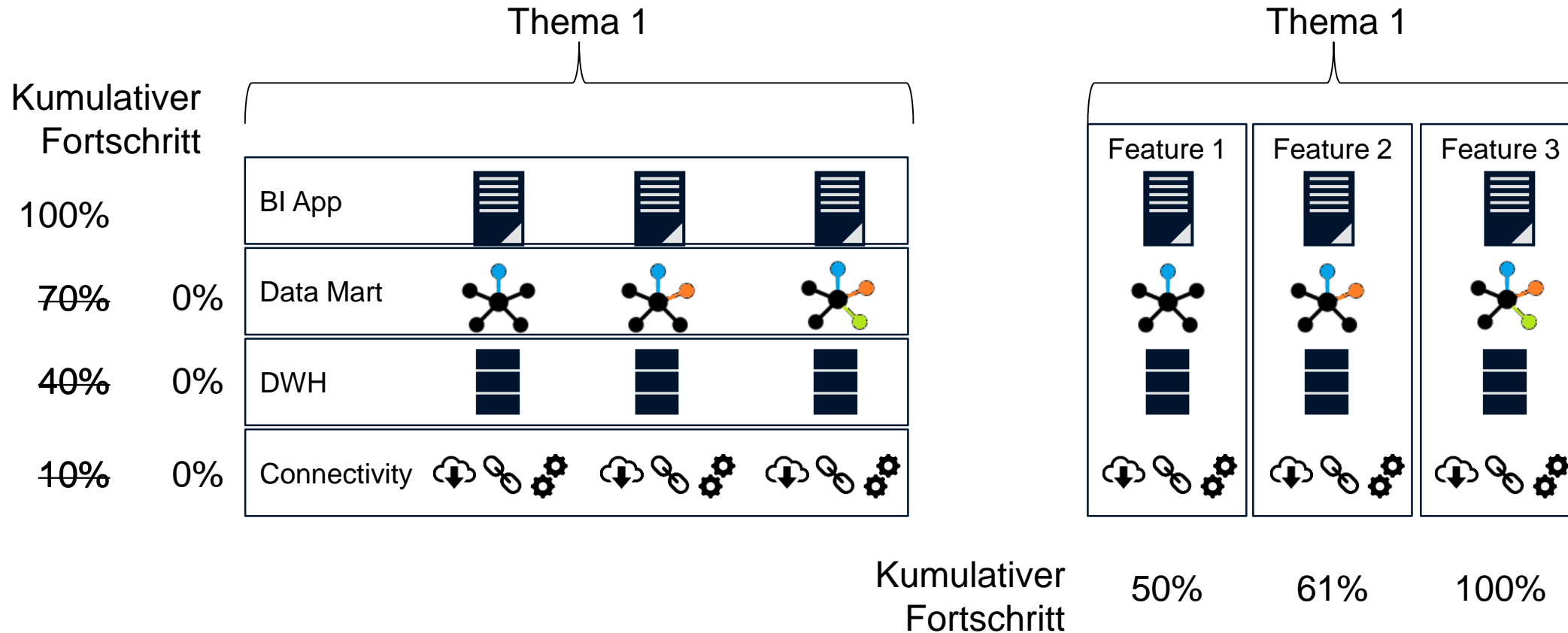
Als Auftragnehmer verspricht IT-Logix, die geschätzte Anzahl Personen im entsprechenden Zeitraum zur Verfügung zu stellen.

VERTIKALE UMSETZUNG ALS GRUNDLAGE FÜR ZUVERLÄSSIGE PROGNOSEN



ANFORDERUNGEN END 2 END UMSETZEN, UM PRIORISIEREN ZU KÖNNEN!

- Bei welcher Herangehensweise wissen wir genauer, wie weit wir im Projekt fortgeschritten sind?

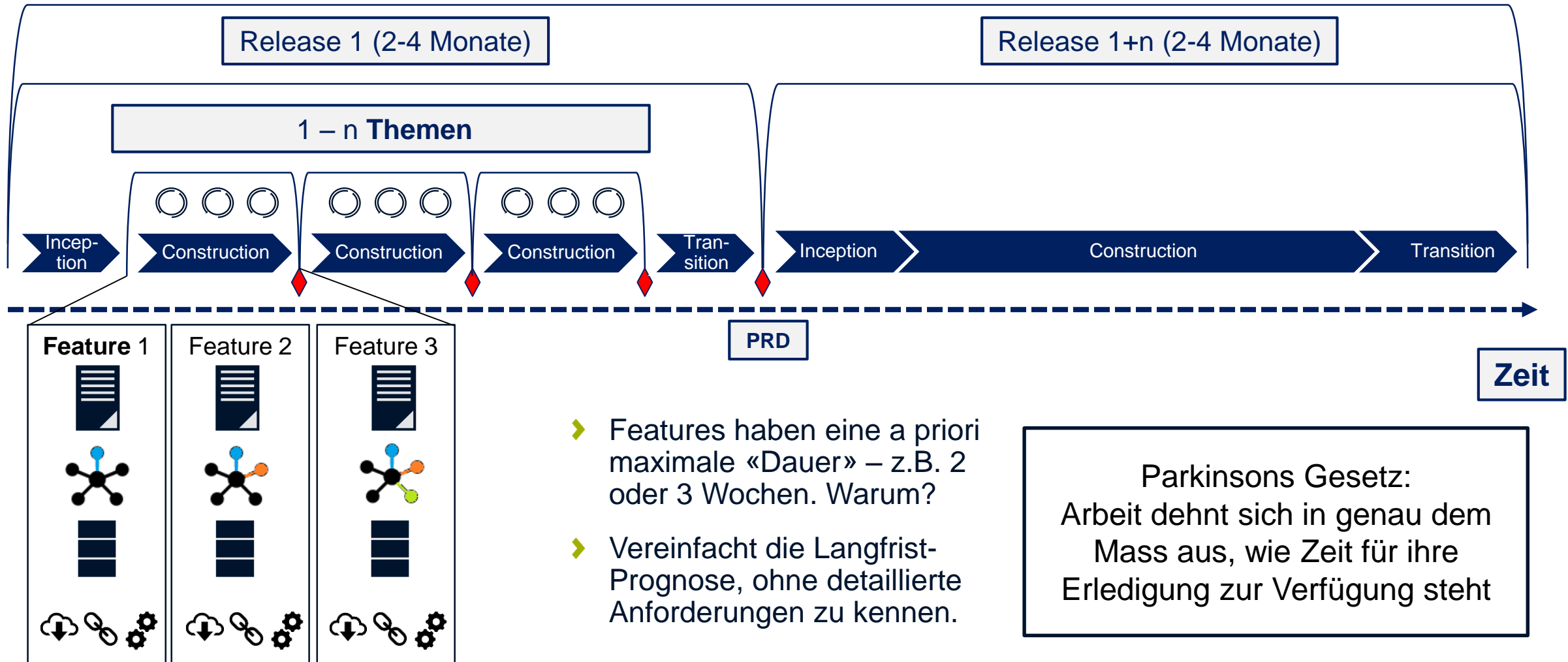


- Erst eine vertikale Gliederung der Umsetzung (aka Features) erlaubt eine laufende (Re-) **Priorisierung der Anforderungen!**

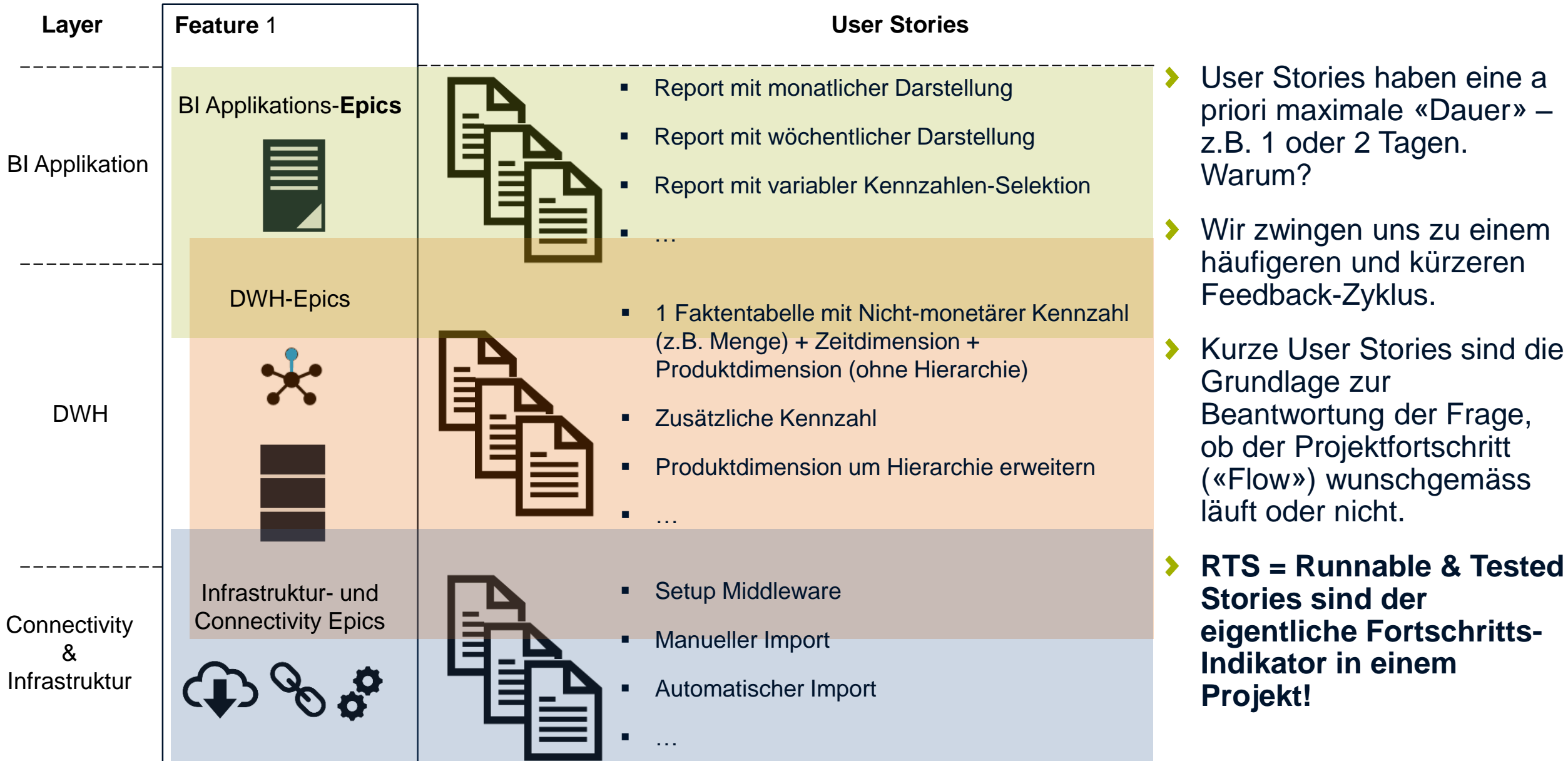
VOM PROJEKT ZUM FEATURE

- Der Projektumfang muss weiter heruntergebrochen werden – ohne sich aber um Details kümmern zu müssen.

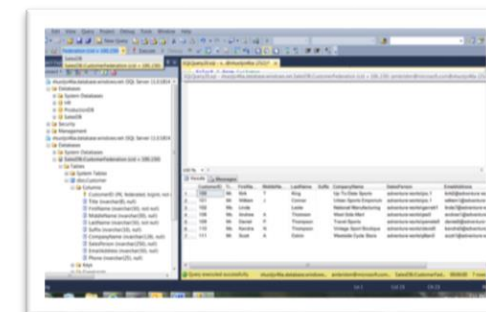
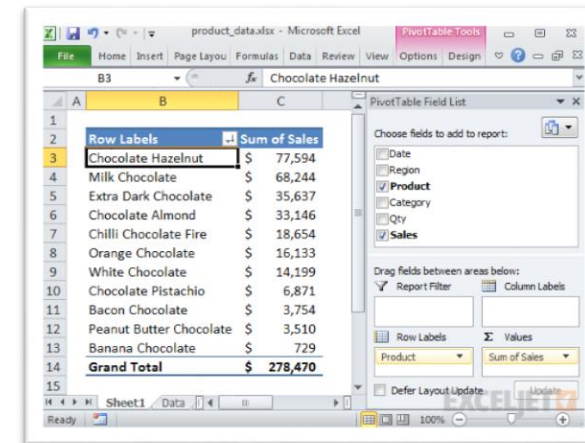
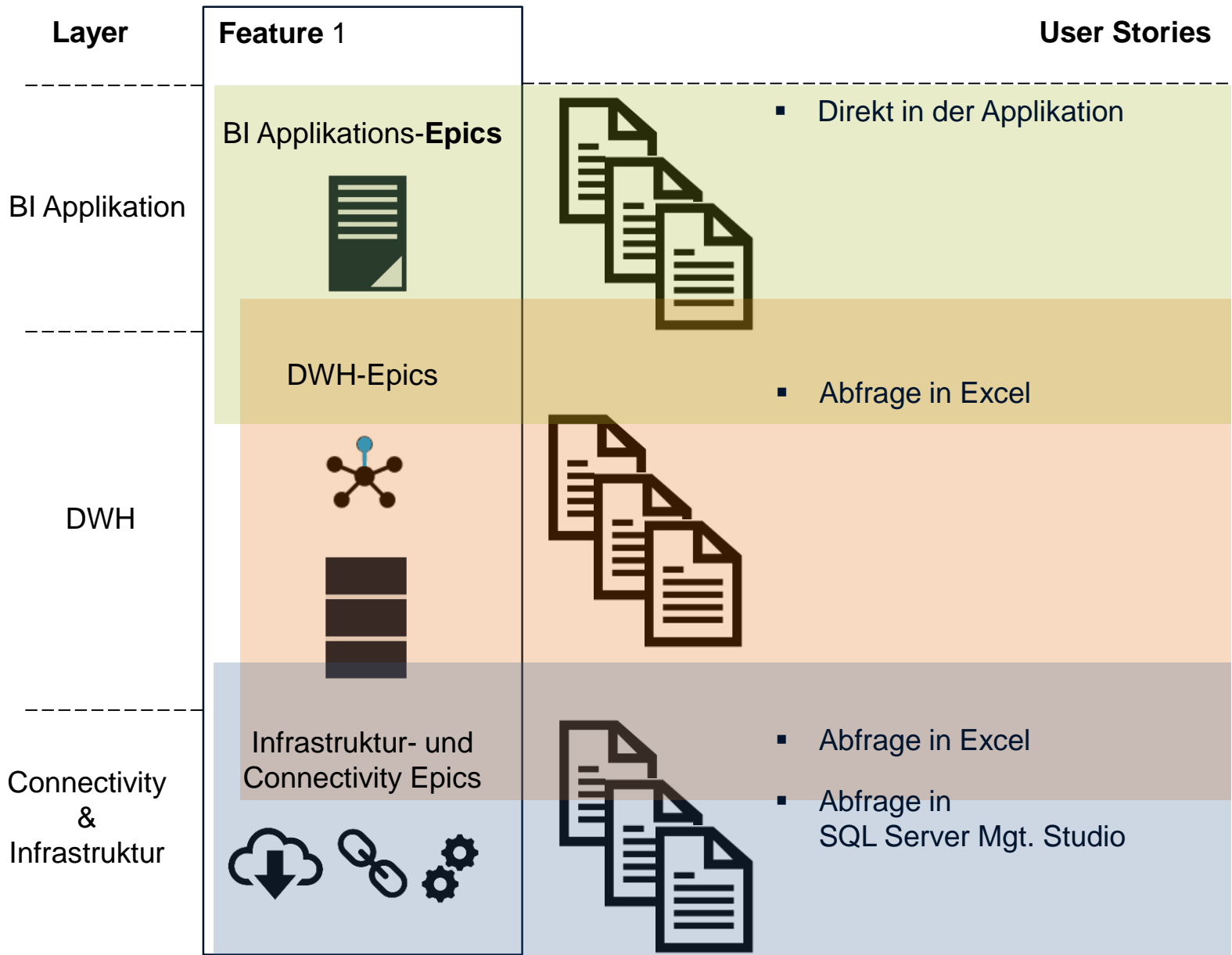
Produktvision = Umfang BI / DWH-Projekt



VOM FEATURE ZUR USER STORY



TESTEN DER USER STORY



ZUSAMMENFASSUNG



PRIORISIEREN: WAS IST DIE WICHTIGSTE SACHE, DIE ES ALS NÄCHSTES UMZUSETZEN GILT?

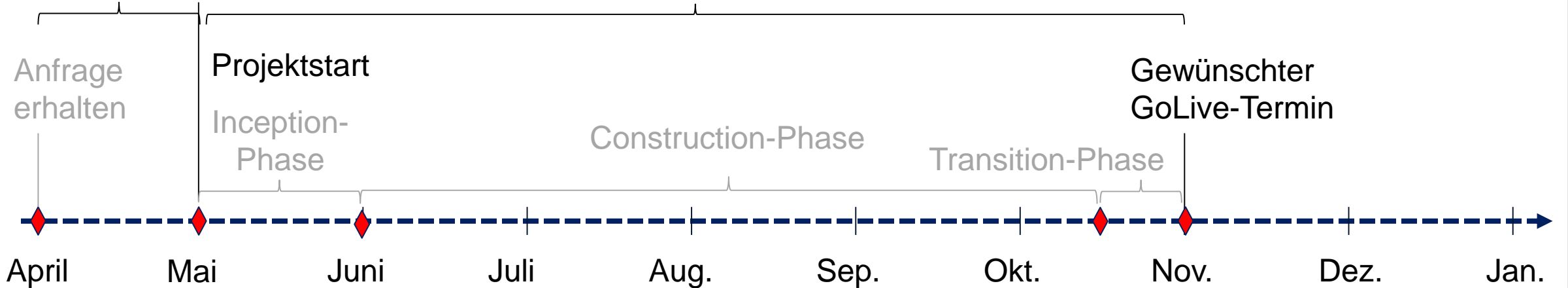
Versprechen: Gemeinsames Commitment zu Excellence und damit zu True & Fair View.

Schätzen: Highlevel auf Ebene
Projekt T-Shirt-Größen.

Prognostizieren: Fortschrittskontrolle mittels Prognose.

Priorisieren: Was ist die nächst wichtigste Sache, die es umzusetzen gilt.

Liefere statt Lafere: Fokus auf kontinuierliche Wertschöpfung.





Schätzen Sie noch oder liefern Sie schon?

- › «Having a consistent rate of progress is more important than estimating a project.»
- › «If you deliver real, measurable customer/stakeholder value every 3 months estimates are obsolete.»

Vasco Duarte

- › Raphael Branger
Senior Solution Architect / Partner
rbranger@it-logix.ch

- › Herzlichen Dank an das gesamte IT-Logix Team und Vasco Duarte für die aktive Unterstützung bei der Vorbereitung dieser Präsentation!

 Follow us: @itlogixag / @rbranger
 <http://blog.it-logix.ch>