

SIDION

Zuhören. Analysieren. Beraten.

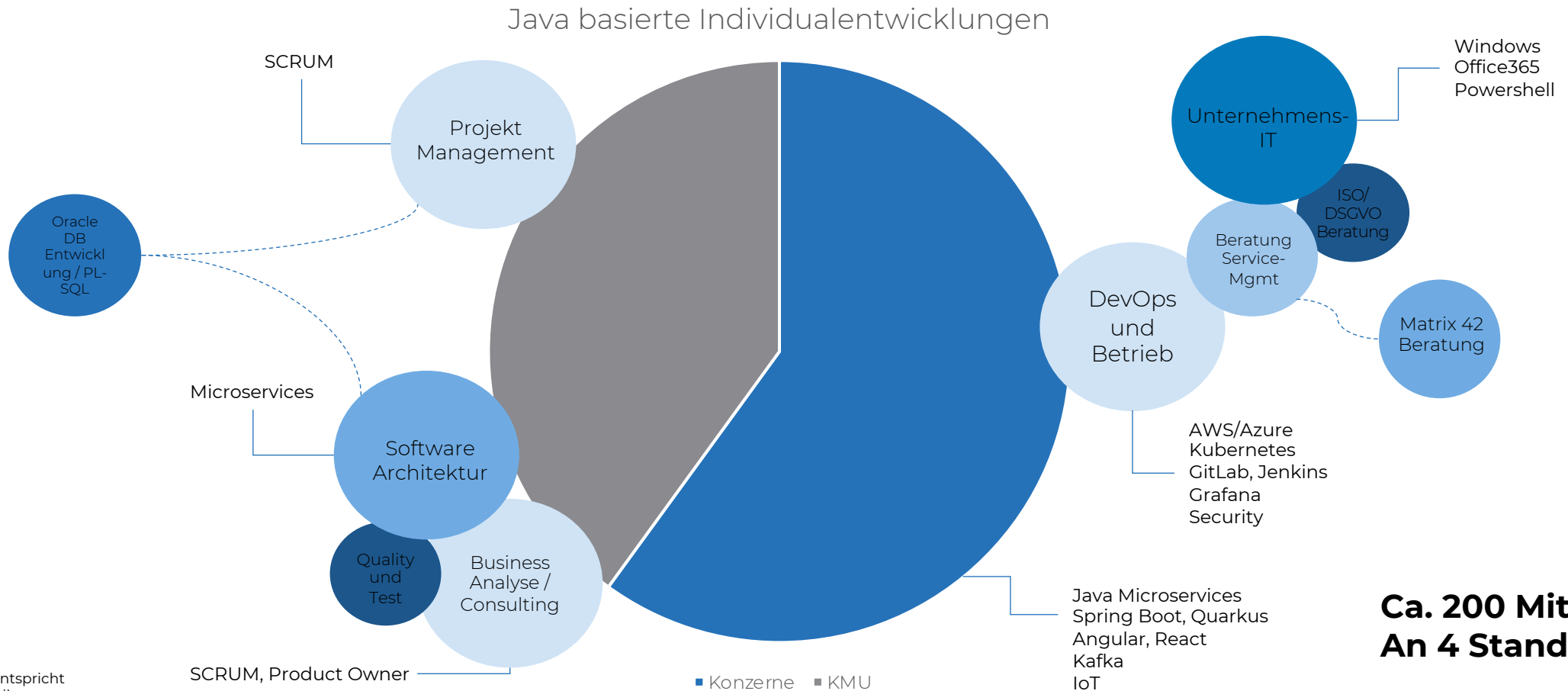
DARF ICH MICH VORSTELLEN...



- Andreas Gorf, 48 Jahre, Familie, 2 Kinder, 2 Katzen
- Bei sidion seit 2005
- (Mit)Verantwortlich für Geschäftserfolg des Cluster München
 - Themenschwerpunkt: Java Agile Development
 - Ca. 10 Mio. Euro Umsatz
 - Ca. 50 Mitarbeiter in ca. 10 Projekten
- (Nicht Management) Berufserfahrung:
 - DevOps/SysAdmin, Development, Test und Projektmanagement
 - Technical Sales

WAS MACHT DIE SIDION GMBH

SIDION GESCHÄFTSFELDER

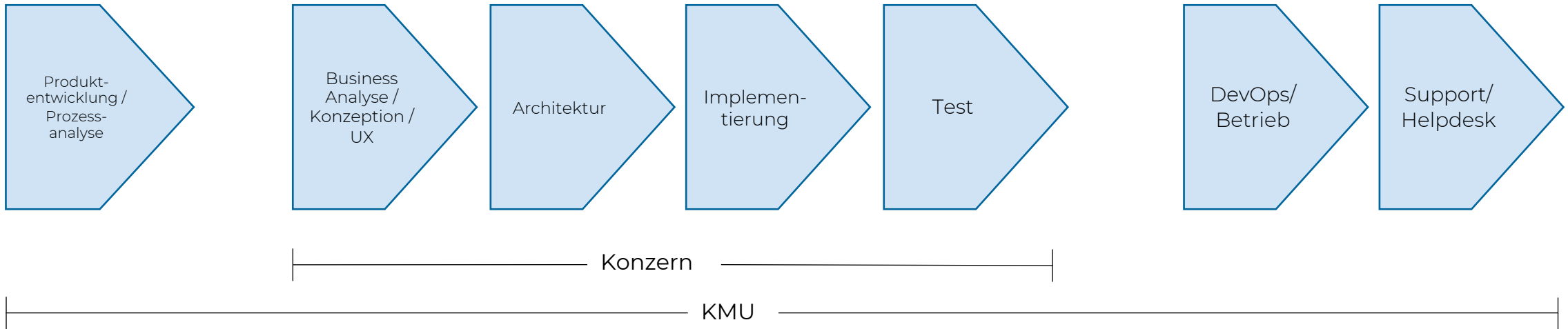


**Ca. 200 Mitarbeiter
An 4 Standorten**

WAS MACHT DIE SIDION GMBH

„FERTIGUNGSTIEFE“

Projekt- und Servicemanagement



...UND WAS, WENN DOCH?

Wenn Individualentwicklung nicht zu vermeiden ist bzw. das Ziel ist,
dann sind einige folgende Gedanken ein gut gemeinter Rat...

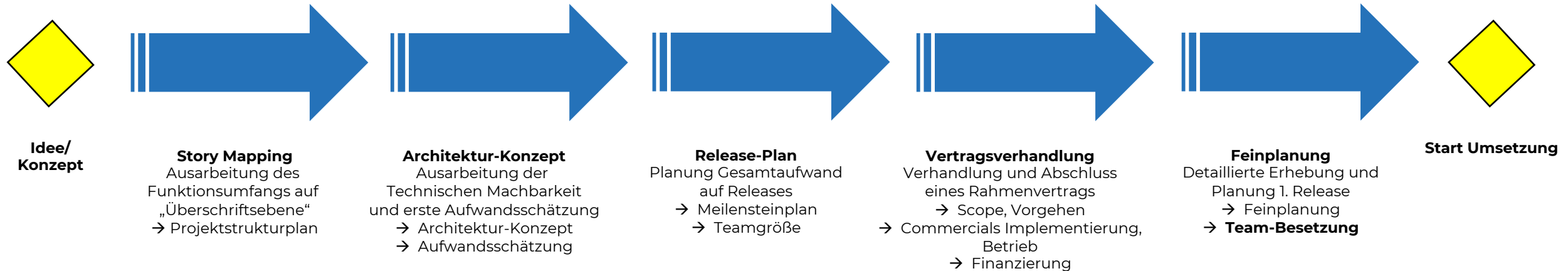
Andreas Gorf, Manager Business Development
- Oktober 2022 -

„DICK UND DOOF“ WAREN AUCH EIN EINGESPIELTES TEAM..



...bzw.: Plan und Methodik sind wichtiger als spezielle Ressourcen

PROJEKT ASSESSMENT



- *Bewahren Sie Geduld und Präzision.*
- *Wer kann Verantwortung für welches Ergebnis übernehmen?*

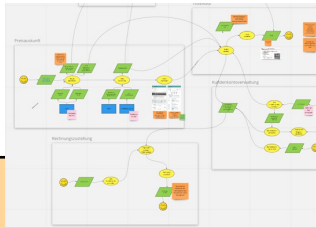
1-2 Monate Dauer pro ca. 1000PT

PROJEKT ASSESSMENT

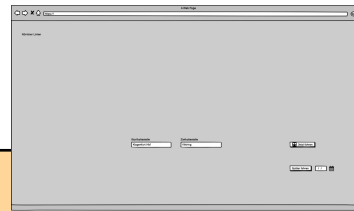


Story Mapping
Ausarbeitung des Funktionsumfangs auf „Überschriftsebene“
→ Projektstrukturplan

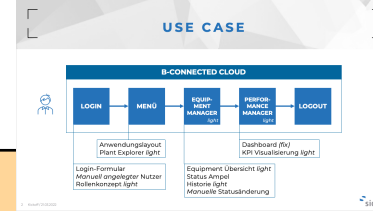
Prozess- und Informationsfluss



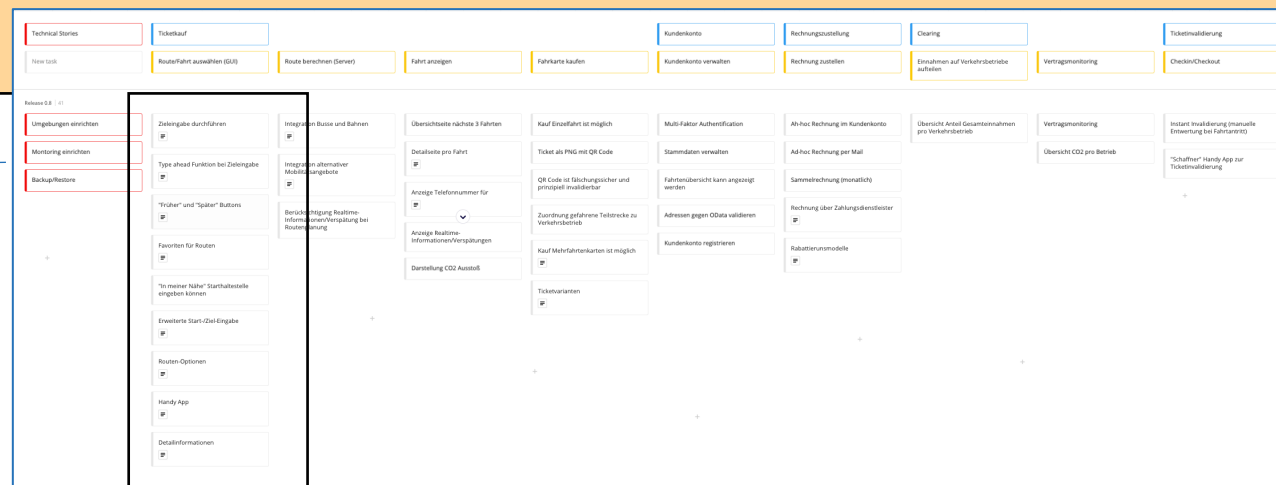
Screenflow



User Journey



Workshop



Projektstrukturplan

Story

- Kurze Beschreibung was gemacht werden soll
- „Definition of Done“ / High-Level Testcase

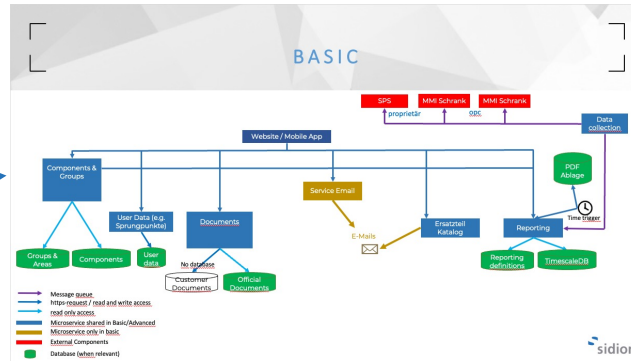
Interviews

**Fachliche Erarbeitung des Projektumfangs.
Übersicht über das Gesamtprojekt.**

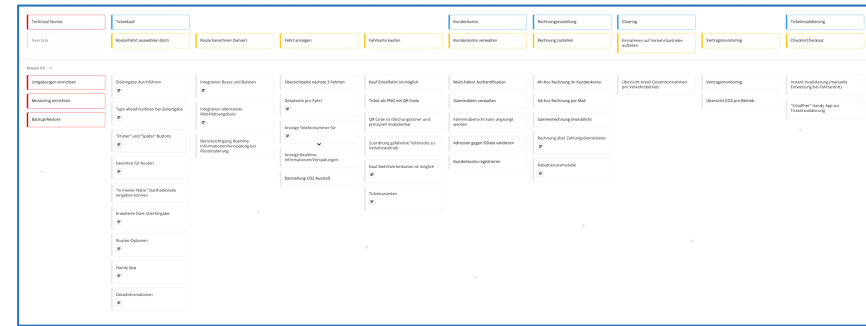
PROJEKT ASSESSMENT



Architektur-Konzept
 Ausarbeitung der Technischen Machbarkeit und erste Aufwandsschätzung
 → Architektur-Konzept
 → Aufwandsschätzung



+



Service-Schnitt
 Technologien
 Abschätzung Build/Buy

=

Modul	Schätzung	Unsicherheit	Prozent	Maximum
Plattform	43	6,7	15,6%	49,7
Mobile App	34	17	50,0%	51
Customer Module	184	72,2	39,2%	256,2
Performance Module	130	38,1	29,3%	168,1
<u>DataBase</u>	135	67,5	50,0%	202,5
<u>Optimization</u>	116	62,8	54,1%	178,8
<u>Devops and Infrastructure</u>	22	8,5	38,6%	30,5
Summe	664	272,8	41,1%	936,8

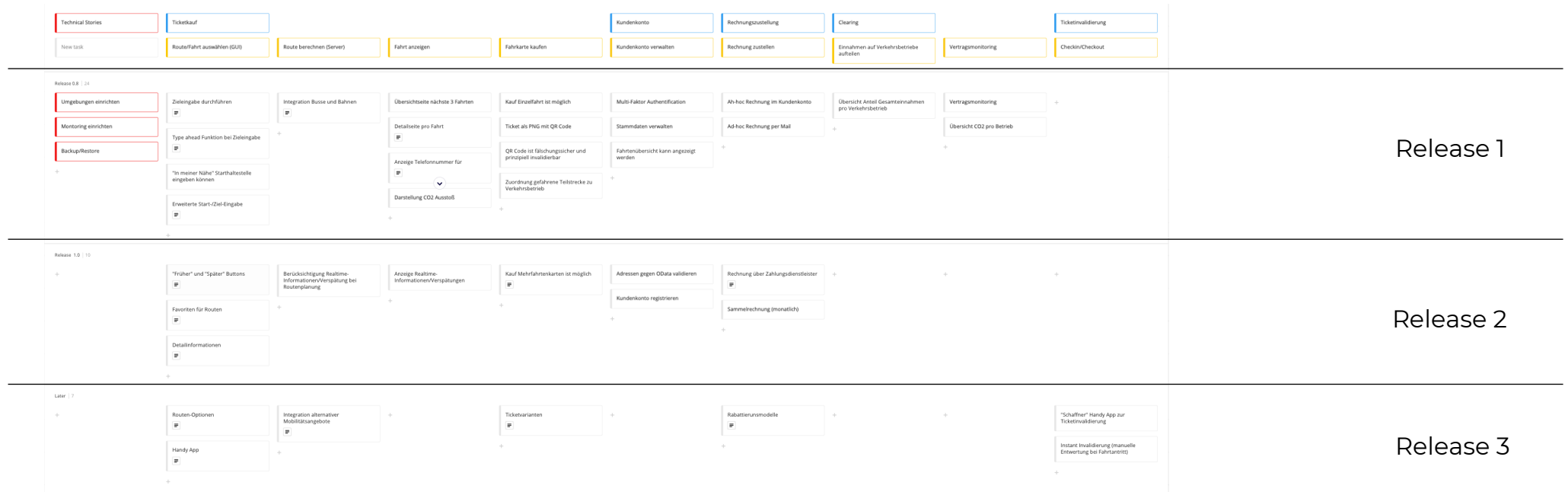
Schätzung

- 2 Parteien
- Bandbreite
- Verteidigung/Konsens
- Benennung Risiken
- Backlog nach jedem Release verifizieren

PROJEKT ASSESSMENT



Release-Plan
Planung Gesamtaufwand
auf Releases
→ Meilensteinplan
→ Teamgröße



Release = max. 200 PT...für Schätzgenauigkeit und Kommunikationsqualität

MVP Ansatz = Ziel: jedes Release geht live auf PROD und liefert einen **Teilnutzen für den Kunden** (mindestens: Holen Sie sich Feedback von Ihren Endkunden für jedes Release, damit Sie Fehlentwicklungen bemerken.)

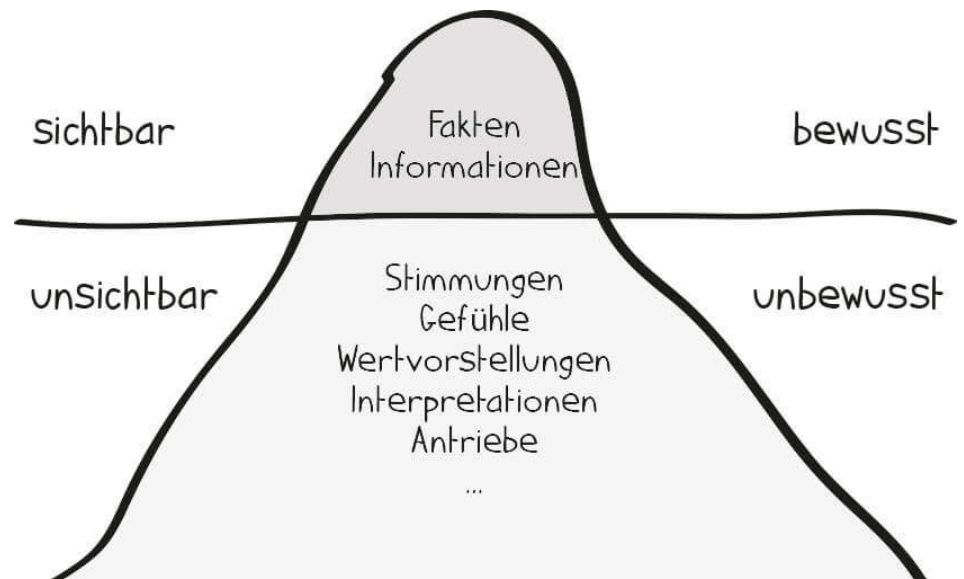
BIER IST BESSER ALS VERTRÄGE..



...bzw.: Beziehungsebene trägt Sachebene

EISBERG MODELL

Zum „Recht haben“ reicht einer, zum „Recht bekommen“ braucht's mindestens zwei.



* ursprünglich: S. Freud

Projekte sind komplex, Konflikte werden definitiv aufkommen.

Die Handlungen von Menschen werden zu 80% von „Gefühl“ gesteuert, nur 20% sind rational.

- Konflikte entstehen 80% aus Emotion.
- Konflikte können zu 80% mit Emotion gelöst werden.

Recht hat man, wenn man die oberen 20% im Griff hat.
Recht bekommt man, wenn man die unteren 80% im Griff hat.

Projekte benötigen eine **immer kompromiss-fähige** Führung.

BEZIEHUNGSEBENE

Die Chemie im Team sollte stimmen und gepflegt werden.

Halten Sie stets mehrere Kommunikationskanäle offen, z.B. über Regelabstimmungen.
Projektleiterebene, Managementebene(n)

Jeder gewinnt mal...

... Versuche, sich gegenseitig zu übervorteilen, ruinieren Vertrauen und Motivation.

SACHEBENE

Das Backlog ist der Projektplan ist der Projektplan ist der Projektplan.

- ... muss jederzeit korrekt und kommunizierbar sein

- ... muss auf Knopfdruck zuverlässige Zahlen zu Projektfortschritt und Ressourcenverbrauch ermöglichen

- ... sollte nach jedem Release verifiziert werden (Inhalt, Restaufwand)

Nach jedem Sprint wird auf die Umgebung des Kunden deployt und der Stand in einer Demo erläutert...

- ... absolute Transparenz über Arbeitsfortschritt – im Team und für Stakeholder

Produkt-Owner verifiziert Korrektheit JEDER Story

- ... Aufdeckung von Abweichungen oder Missverständnissen, aber auch

- ... Wertschätzung der Arbeit

Testabdeckung sichert den Arbeitsfortschritt ab und erhält Kommunizierbarkeit

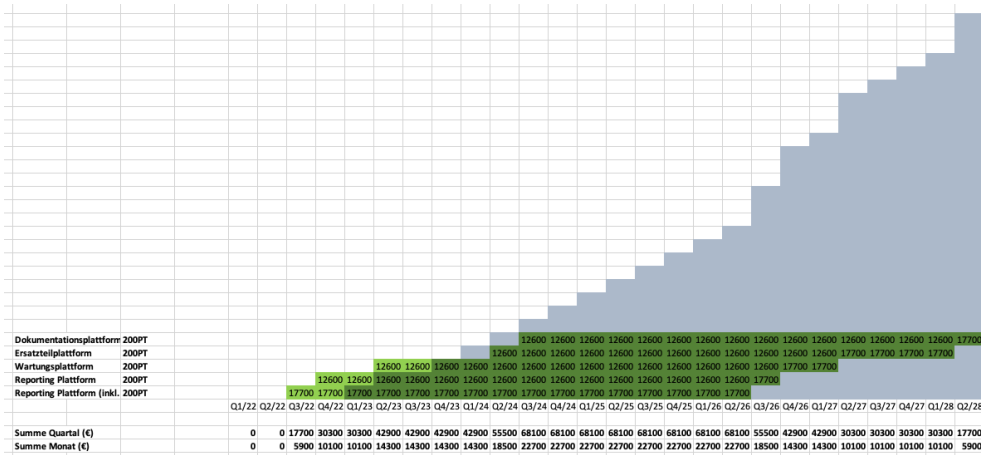
WENN SIE'S RICHTIG MACHEN, KOMMT NICHT RAUS WAS GEPLANT WAR..



... sondern was gebraucht wird



PROJEKT VERANTWORTUNG



„**Effektivitäts-Verantwortung**“, die Verantwortung die richtigen Dinge zu tun.
... umzusetzen was Kunden (bezahlen) wollen

„**Effizienz-Verantwortung**“

Der Plan.



Plus alles was noch fehlte
(um Kundennutzen zu treffen)

ca. 30%!!! Änderung sind normal



Minus alles was man glaubte aber doch keiner
(bezahlen) wollte

*Kein Plan überlebt die erste Feindberührung.
Generalfeldmarshall von Moltke*

...ALSO?

... also müssen **Rahmenbedingungen** im Projekt geschaffen werden, die signifikante Änderungen überhaupt ermöglichen !!!

Kaufmännischer Rahmen: Festpreis über das Gesamtprojekt macht alles „tot“ – ist Planwirtschaft

- ermöglichen von Flexibilität den Scope anzupassen
- ermöglichen bei Schlechtleistung die Notbremse zu ziehen
- erfordert jedoch Planung, Berichtswesen und Führung auf hohem Niveau

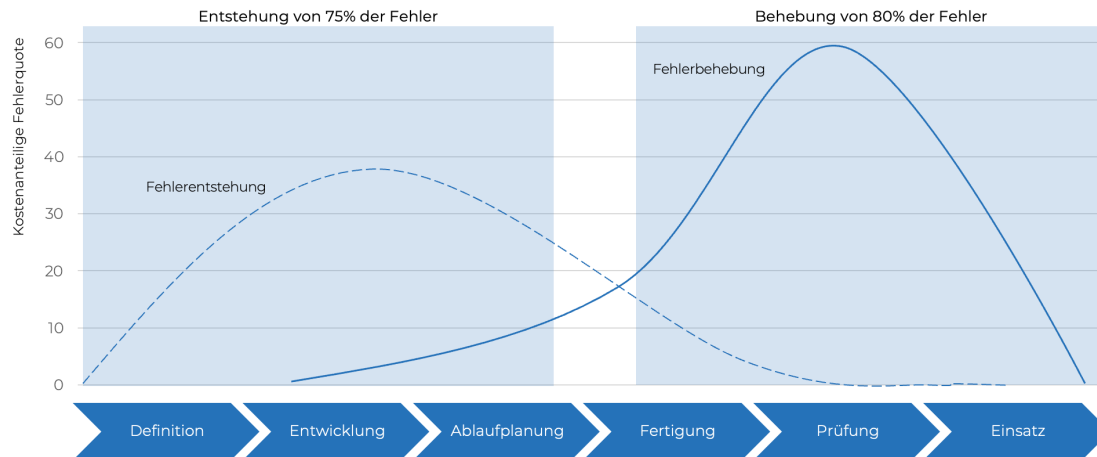
Kultur: Planänderungen sind normal, sogar **erstrebenswert**

- nur ein korrekter Plan macht Abweichungen überhaupt sichtbar, ansonsten ist es Chaos
- Planabweichungen müssen immer erklärbar und kommunizierbar sein
- aber: „Shit is shit“ – Projektrisiken beschönigen ist NICHT einen Plan bewusst ändern

Release-Planung und Meilensteine:

- Meilensteine schaffen organisatorisch akzeptierte Eingriffseignisse
 - Feedback einholen und verarbeiten...MVP...**sich trauen sich zu zeigen**
 - Backlog neu bewerten, Risiken neu einschätzen
 - **Priorisieren!!!** (Verteidigen Sie Ihren ursprünglichen Kostenrahmen.)

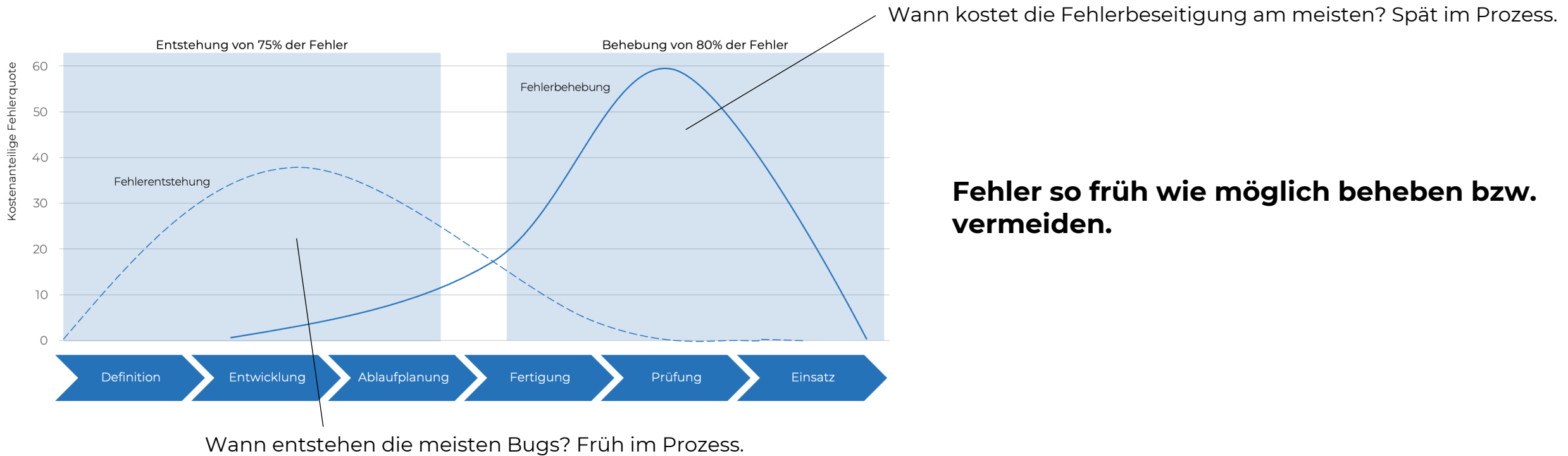
MIT TESTS WIRD'S TEURER, OHNE UNKALKULIERBAR..



... oder: Wieviel darf Planbarkeit kosten?

FEHLERKOSTEN

- Mein persönliches „Highlight“: >1000 Bugs und Projektabbruch nach ca. 50 Mio. Euro Invest



TEST IST KEIN ZEITPUNKT...

- Planning-Sessions: sich „stundenlang“ über genaue Inhalte austauschen...macht Sinn
- Peer-Reviews und Merge-Requests
- Container-Technik - jede Entwickler-Maschine, jede Testumgebung, sieht exakt so aus wie die PROD
- Unit-Tests \geq 80% Code Coverage auf Business Logik
- Sonar-Checks in Buildprozess einbauen
 - Checks auf Komplexität und Best Practices
 - Security Checks (OWASP DB)
 - Überprüfung Testcoverage
- „Abnahme“ der Arbeitsergebnisse nach JEDEM Sprint
- „Null-Fehler-Strategie“ kostet ca. 15-20%

DIE ZEIT NACH DEM GO-LIVE IST 10X SO LANG WIE DIE DAVOR..



... bzw. wie stellt man Betriebbarkeit eigentlich sicher?

RECHTZEITIG DENKEN AN..

- Auftragsdatenverarbeitung, DSGVO
- AWS, Azure, self-hosted ... wurscht ... Hauptsache Docker/Kubernetes und OpenSource
 - Mit AWS als Hyper-Scaler kann man gut starten, weil bequem...ggf. später wechseln
- Recovery- und Disasterplan ... wenn's erstmal da ist, kann's auch mal kaputt gehen
 - ... und dann ist man davon abhängig...also muss es schnell wiederherstellbar sein
- Helpdesk, wer kümmert sich um „Wehwehchen“ von Endanwendern ... ggf. aus anderen Zeitzonen?
- **Langfristige Sicherstellung Knowhow**
 - Ein Headhunter (im Auftrag der Konkurrenz???) kann im Handumdrehen eine Unternehmensstrategie zerbröseln
 - Solange Software-Development nicht ihre Kernkompetenz ist, suchen Sie sich bitte Partner!
 - Ein Dienstleister ist noch lange kein Partner, wählen Sie weise.

PARTNER VS. DIENSTLEISTER...?

- Gibt's den in 10 Jahren überhaupt noch? (Unternehmensgröße?, Markterfahrung?, Eigentumsverhältnisse?)
- Hat der Netzwerke und Kontakte, die mir nützen könnten und würde er die mit mir teilen?
- Kann ich den - außer mit SW-Entwicklung - auch mit was anderem „bei der Stange halten“?
 - Weil SW-Entwicklung ist ja „nach einem Jahr“ vorbei...und dann?
- Ist der „Deal“-fähig? Kann man mit dem auch mal finanzielle Dinge besprechen, die nicht „von der Stange“ sind? Oder ist der „fremdgesteuert“?
 - Zahlungszeitpunkte, Finanzierungsmodelle
- Kann der sich das leisten, wenn ich dem mal 1-2 Jahre keine Aufträge geben kann?
 - Gibt's eine Chance, dass ich in 5 Jahren trotzdem nochmal auf spezielle Leute zugreifen kann?
- Will ich mit dem überhaupt 10 Jahre zusammen bleiben oder ist der „komisch“?

VIELEN DANK

sidion GmbH
Heßbrühlstraße 15
D-70565 Stuttgart

sidion.de

Mergenthalerallee 77
D-65760 Eschborn

Erzgießereistraße 22
D-80335 München

Hillside IT Consulting Group
Adi-Dassler Gasse 2/1
A-9073 Klagenfurt a. W.

IHR ANSPRECHPARTNER



Andreas Gorf

Business Development Management

Andreas.Gorf@sidion.de

+49 172 4713341