

Kis-és nagyvállalatok együttműködésének előnyei és nehézségei a projektmenedzser szemével

Gyutai Balázs – Loxon

Tessényi András - Supercharge

Kik Vagyunk



Szoftverfejlesztő cégünk nagy üzleti tudással és tapasztalattal rendelkezik a (banki) hitelezési és kockázatkezelési területeken. Alkalmazásaink a teljes credit risk management és hitelezési életciklus számára biztosítanak informatikai támogatást.

Ügyfeleinket (50+ bank, 20+ ország, CEE, CIS és EMEA régió) 4 irodánkból szolgáljuk ki (Budapest, Bukarest, Dubai és Moszkva)



Cégünk kiemelkedő digitális Felhasználói Élményeket tervez és szállít partnereinknek iparágakon átívelően.

Ügyfeleink Az Egyesült Államoktól, Európán át Japánig megtalálhatóak.

Csapatunk már fél évtizede a digitális alkalmazás fejlesztés élbolyába tartozik globális szinten és több, mint 100 alkalmazást vezettünk be sikerrel.

A Probléma



Mi volt a kiinduló probléma?



- Új, szemléletes, az eddigi implementációinkban nem alkalmazott vizuális megjelenítés kialakítása és megvalósítása
 - amely alkalmas strukturált kapcsolati hálók megjelenítésére
 - vizualizációs megjelenítése alkalmas a kockázati döntéshozók támogatására

Miért döntött a LOXON külső partner bevonása mellett?



- Az üzleti igény megfogalmazását követően, a szóba jöhető technológiai platformok vizsgálata alapján kirajzolódott, hogy
 - házon belül nem áll rendelkezésre a megfelelő kompetencia
 - mivel a Loxon core kompetenciája a banki kockázatkezelés és annak informatikai támogatása

Milyen kereteket fektettünk le?



- Tiszta vízió és üzleti funkcionalitással szembeni letisztult elvárás
- Szűk időkeret
- Transzparens költségkeret
- Szerződéses feltételek (fix időkeret, fix költség, fix scope)
- Agilis fejlesztési megközelítés → iteratív munka, kreativitás

A Probléma



Hogyan láttuk a projektet?



- Meglepett minket, hogy milyen jól definiált a probléma és mennyi energiát fektettek az előkészítésbe
- Izgalmasnak tűnt a kihívás, komplex UX (Felhasználói Élmény) problémákat kellett megoldani
- Terület viszonylag új volt és éreztünk némi rizikót az integrációban

Miért fogadtuk el?



- Erős támogatást és rugalmasságot éreztünk a Sponsor részéről, ami bizakodóvá tett minket
- Testhezálló volt a feladat
- Nemzetközi piacot célzott a termék

Milyennek tűntek az együttműködés keretei



- Tudtuk, hogy fix idő és költség keretekkel kell dolgoznunk
- Mégis szimpatikusnak tűnt, hogy a stratégiai célok kerültek előtérbe
- Hozzáértő csapatot láttunk Megrendelői oldalon

Megközelítés (1/2)



A LOXON oldali üzleti igényhalmaz jól definiált , belső konszenzus az elvárásokkal szemben

Mik voltak az együttműködés kulcselemei?

Projekt

- Loxon oldalán a feladat belső projektként való kezelése – mindennapi működés és ügyfélprojektek mellett
- Felállított projektcsapat, kijelölt kollégák
- Fiatal, dinamikus team mindkét oldalon

Szakaszolt folyamatok

- Heti – kétheti sprintekre osztott feladatok, agilis jelleggel
- Hosszabb workshopok
- Transzparencia az előrehaladásról, a következő időszak feladatairól

Intenzív kommunikáció

- Intenzív, direkt, gyors kommunikáció és elérés
- Innovatív kommunikációs eszközök (Skype, csoportchat) használata
- Folyamatos online jelenlét
- Asana

Megközelítés (2/2)



LOXON - Dilemmák, projektkockázatok



A core Loxon termékek és a vizualizációs felület integrációja



Normál napi üzletmenet mellett a projektfeladatok priorizálása („balancing”)



Határidő tartása



Együttműködés az új partnerrel

Az előkészítésre és megfelelő csapat összetételre fektettük a hangsúlyt

Mik voltak az együttműködés kulcselemei?

Projekt Tervezés

- Teljes egyetértés volt azzal kapcsolatban, hogy a projekt előkészítési szakaszára nagy hangsúlyt tegyünk
- Az elvárások egyértelmű kifejezése
- Transzparencia biztosítása
- Szerepek tisztázása
- Technológiai Rizikók kizárásának ütemezése

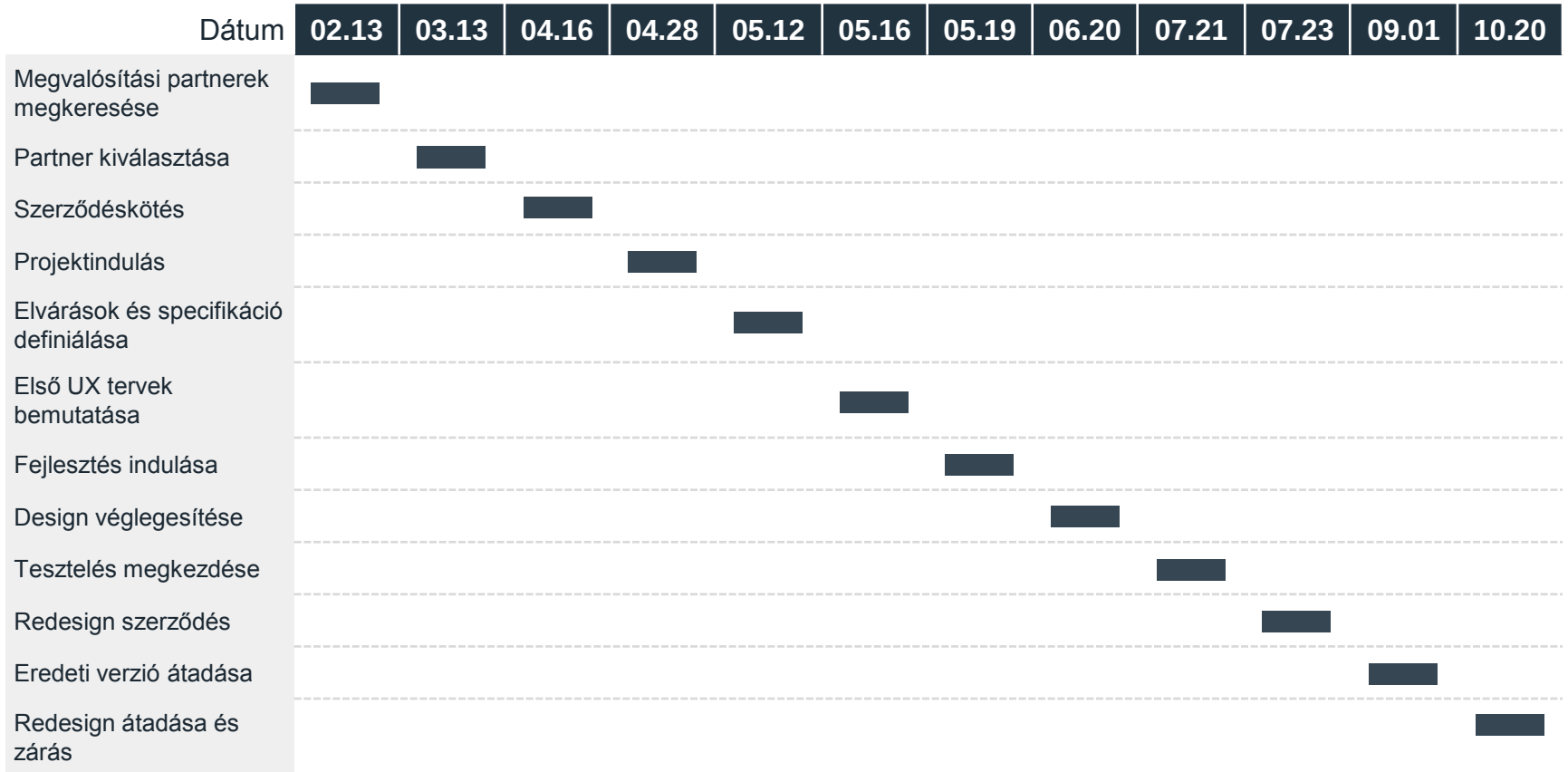
Csapat

- A Supercharge oldaláról a projektet egy 5 fős Projekt Team támogatta egy Projektmenedzserrel, egy UX Tervezővel és 3 Szenior Fejlesztővel
- A Megrendelői oldalról egy Projektmenedzserrel dolgoztunk napi szinten, de Sponsor is be volt vonva a főbb döntésekbe

Definiált Folyamatok

- A projektet az Agilis és a Waterfall egy sajátos mixében valósítottuk meg
- Projektmenedzsmentre Asana-t és Redmine-t használtunk
- Kulcsegyeztetéseket workshopok keretében oldottuk meg

Idővonal

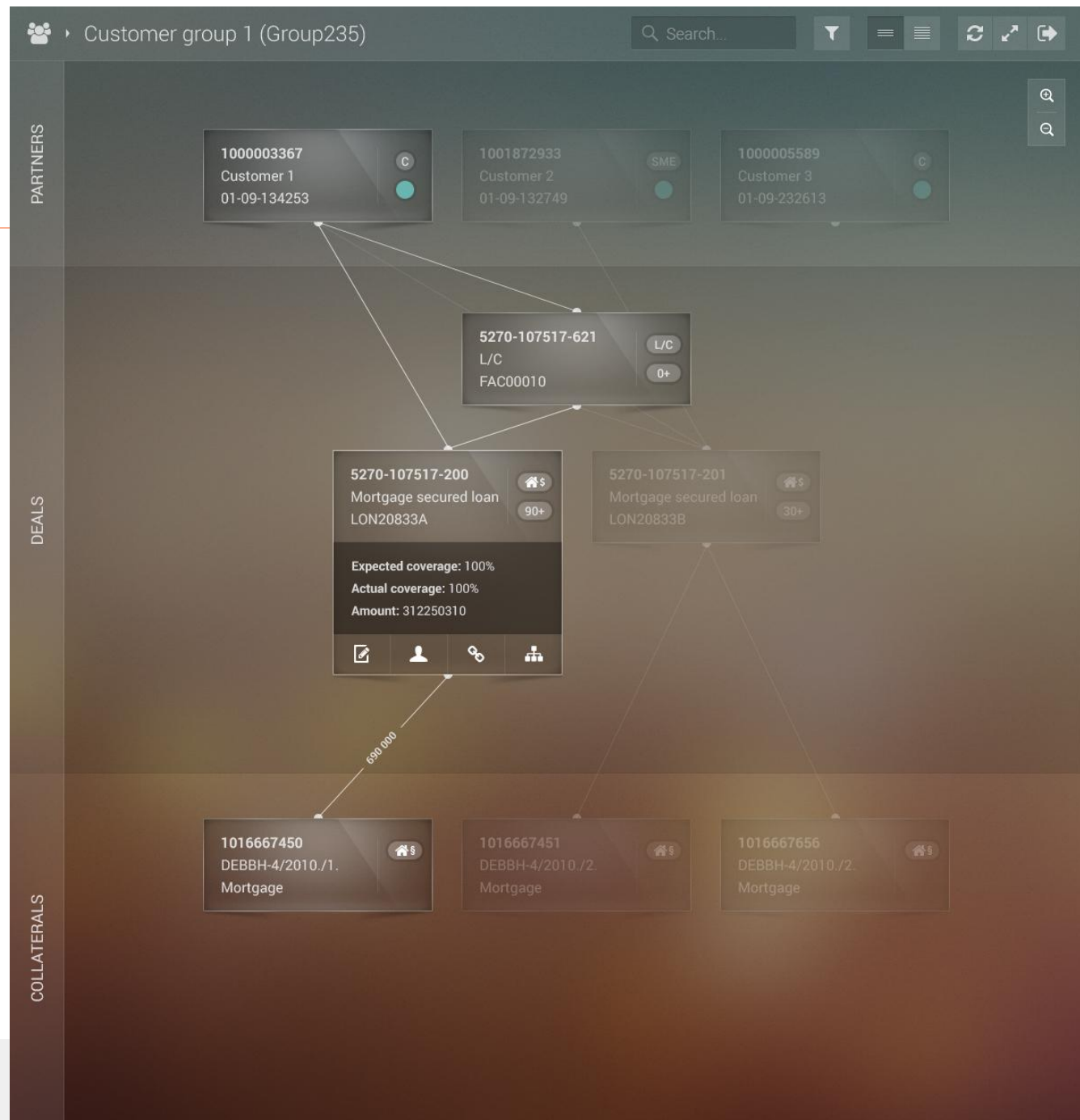


Az Eredmények



- Egy üzletileg és funkcionalitásában valid (kerek, egész, működő) alkalmazás került megvalósításra
- Az új vizualizációs megjelenítés a Loxon portfólió termékeinek integráns része lett.
- Állandó kapcsolat, folyamatos kommunikáció a két csapat között (nemcsak PM szinten)
- A két projektcsapat között jó kapcsolat alakult ki, ami a jövőre nézve is rejt(ett) magában üzleti és együttműködési lehetőségeket (pl.: Redesign)

Redesign



Supercharge

Az Eredmények



- Egy üzletileg és funkcionalitásában valid (kerek, egész, működő) alkalmazás került megvalósításra
- Az új vizualizációs megjelenítés a Loxon portfólió termékeinek integráns része lett.
- Állandó kapcsolat, folyamatos kommunikáció a két csapat között (nemcsak PM szinten)
- A két projektcsapat között jó kapcsolat alakult ki, ami a jövőre nézve is rejt(ett) magában üzleti és együttműködési lehetőségeket (pl.: Redesign)

Az Eredmények

- A korai visszajelzések alapján mind UX, mind technikai szempontból sikerült megfelelni az igényeknek
- A projekt az eredetileg becsült időbeli ráfordításhoz képest 5%-os eltérésen belül megtudott valósulni
- A Sponsor rugalmasságának köszönhetően a projekt során a felmerült, de alacsony hozzáadott értékű funkciók 5-10%-át el tudtuk hagyni
- Szintén a Sponsor rugalmasságának köszönhetően a projekt közben napvilágot látó tanulságok alapján további 10-15%-nyi változtatást tudtunk eszközölni (lásd Redesign)

A Nehézségek



Loxon - A megrendelői oldal nehézségei

Projekt vs. Business as usual feladatok

Nem tervezett szabadságok, betegségek

Integrációs nehézségek

Határidő nyomás vs. funkcionálisan és üzletileg valid megoldás

Supercharge - A megvalósítói oldal nehézségei

Komplex rendszert kellett rövid felkészülés alatt átlátni

Technológiai megkötések miatt megvalósítási rizikók voltak jelen

Új igények merültek fel a projekt során

Integrációban nehézséget okozott az időzítés

Konklúzió



- A hiányzó kompetenciákat érdemes kívülről, külső partner bevonásával pótolni
- A kommunikáció és a személyes kapcsolat meghatározza a projekt sikerét
- Kellő rugalmasság mellett kis-és nagyvállalatok hatékonyan tudnak együtt dolgozni
- A fiatal, dinamikus csapatok inspirálóan hatnak egymásra, ami által kreatív megoldások születhetnek
- A megrendelői oldalon szerzett tapasztalat értéket jelent a beszállítói működésben
- A projekt sikerét megfelelő előkészítés és struktúra határozta meg leginkább
- Érdekes volt látni egy viszonylag sajátos megközelítést, ami megoldja a waterfall rugalmatlanság problémáját, de nem is sérti a fix költség és időkereteket
- Amiért működni tudott: a szponzor be van vonva projekt főbb döntéseibe, a stratégiai célok minden résztvevő számára tiszták voltak és létrejött a közös motiváció az elvárások maximális teljesítésére

Köszönjük a figyelmet

Várjuk a kérdéseket



András Tessényi

CEO



Balázs Gyutai

Project Manager





Supercharge