PINDROP

Whitepaper

De 6 grootste valkuilen waarom jouw webproject nooit op tijd (of binnen het budget) ‘af is’

Energiestraat 14e • 1411 AT Naarden • www.pindrop.nl • kennismaken@pindrop.nl • +31 (0)85 877 0492

Introductie

Het is misschien wel de allergrootste frustratie van Decision Making Units: dat webproject dat zo veelbelovend begon, is alweer niet op tijd of binnen het beoogde budget af! Maar hoe komt dat toch? Waarom lukt het niet om je doelen binnen de daarvoor gestelde tijd te behalen? Waarom lijkt het eeuwig te duren voordat je dat nieuwe systeem eindelijk in gebruik kunt nemen? Of totdat de nieuwe website live kan?

De kans is groot dat je in 1 van de 6 grootste valkuilen van de planning van webprojecten bent getrapt. Of in meerdere, als je een beetje pech hebt. Om te voorkomen dat je een volgende keer (weer) tegen dezelfde problemen aanloopt, is het essentieel om te weten welke obstakels je pad precies kruisen. Daarom hebben wij de 6 grootste valkuilen voor je op een rijtje gezet. Zie het als een navigatietool voor het doolhof dat de planning en realisatie van een webproject in feite is. Zodat je project de volgende keer wél op tijd op tijd afkomt en het budget niet overschreden wordt. Wij leiden je graag om alle valkuilen heen.

PINDROP

1

Te snel beginnen met bouwen

Nieuwe projecten zijn leuk. Ze zijn spannend en vaak ook uitdagend. Natuurlijk kijk je al vanaf het allereerste idee uit naar het uiteindelijke resultaat en je kunt dan ook niet wachten tot het project van start gaat... En dat is meteen de eerste valkuil.

Het is heel logisch dat je wilt dat de eerste letters code zo snel mogelijk worden getypt, maar zonder een goede voorbereiding is het webproject gedoemd te mislukken. Laat je dus niet verleiden tot snel handelen, maar neem ruim de tijd om na te denken over wat er precies gebouwd moet worden. Zoiets kun je namelijk onmogelijk in een paar uurtjes uitdenken. Hoeveel tijd je wél nodig hebt? Dat is uiteraard afhankelijk van het soort project. Voorkom te snel bouwen en een valse start van je project.

Punten die niet in je Plan van Aanpak mogen ontbreken

Wij adviseren om de volgende punten zeker op te nemen in je aanpak:

1. Organiseer workshops om vast te stellen wat je precies wilt. Wat is het doel van je webproject? Wat heb je hiervoor nodig? Afhankelijk van de omvang van het project, kun je hier gemakkelijk 3 tot 5 workshops over doen.

2. Laat de IT-leverancier de onderdelen van de applicatie direct op papier zetten in stories en verfijn deze tijdens de workshops. Het is belangrijk dat de stories die het eerst gebouwd worden al tot in de details zijn uitgedacht. Stories die later komen mogen best nog wat vager zijn, maar ook daarvan moeten de grote lijnen al op papier staan.

3. Laat meteen wireframes maken, zodat iedereen een eerste beeld krijgt van hoe het systeem eruit gaat zien en hoe het gaat werken. In een wireframe is het belangrijk dat zaken als navigatie, inhoud en indeling worden vastgelegd.

Pas als alles duidelijk is en op papier staat, breekt het moment aan om daadwerkelijk te beginnen met bouwen.

PINDROP

2

Teveel focus op tierelantijnen

Goed, je doet er alles aan om de eerste valkuil te vermijden en je gaat aan de slag met het benoemen van functionaliteiten en het vastleggen van alle details. Dat is natuurlijk uitstekend, maar houd in gedachten dat je hierin ook kunt doorslaan.

Dit wordt ook wel *scope creep* genoemd: je bent te veel aan het focussen op tierelantijnen in plaats van dat je je bezighoudt met de kern.

Door steeds nieuwe wensen en eisen vast te leggen, is je project eigenlijk nooit af. Bovendien gaat het hier vaak niet eens om zaken die er écht toe doen, maar veel meer over 'nice to haves' – denk bijvoorbeeld aan de vorm van een bepaalde knop hier of misschien toch nog een leuke optie daar, zoals het per persoon kunnen instellen van een kleurenschema. Zaken die niet echt nuttig zijn en al helemaal niet bijdragen aan de uiteindelijke functionaliteit van het programma, terwijl juist daar wél de focus moet liggen.

Geef je prioriteit aan de nice to haves, dan loop je grote kans dat de 'must haves' – de kern van het systeem – nog niet eens af zijn. Houd je prioriteiten dus goed in het oog!

PINDROP

3

Niet genoeg aandacht voor details

Nu heb je net kunnen lezen dat je jezelf niet moet verliezen in de details, maar valkuil 3 is juist het tegenovergestelde hiervan: ook als je juist niet genoeg aandacht hebt voor de details, loop je de kans dat je webproject niet op tijd af is.

De kunst is om specifiek te zijn zonder dat je het grotere geheel (lees: het einddoel van je project) uit het oog verliest. De Engelsen noemen het heel treffend ‘the devil is in the details’ en dat is precies wat er gebeurt wanneer je niet genoeg aandacht besteedt aan het precies omschrijven van functionaliteiten. Een goede programmeur bouwt immers over het algemeen precies wat er van hem of haar wordt gevraagd. Zijn de specificaties niet tot in detail beschreven, dan bestaat de kans dat een functionaliteit 5 keer heen-en-weer pingpongt voordat deze eindelijk zo werkt als je voor ogen had.

Uitstellen is geen optie

Dat een Decision Making Unit niet concreet genoeg is bij het briefen van de programmeur(s), is iets wat wij regelmatig zien. Vaak komt dit doordat men simpelweg niet doorheeft hoe belangrijk dit soort details zijn, maar het komt ook nog regelmatig voor dat men denkt dat al deze fine-tuning wel op het laatste moment kan. En daar gaat het mis.

Wanneer pas rond de implementatie aandacht wordt besteed aan de details, loop je de kans dat het project oneindig lang door ebt. Jij als klant ziet steeds weer nieuwe zaken die nog niet kloppen en de programmeur moet hier steeds weer opnieuw induiken. Daardoor kan het best zo zijn dat het na het opleveren van de testversie nog minstens zo lang – of langer – duurt om tot een live versie te komen.

In het scenario waarin alle discussies van tevoren zijn gevoerd en alle details zijn uitgewerkt, kom je richting de livegang een stuk minder verrassingen tegen. Er is veel minder fine-tuning nodig. Daarmee is de aanloop misschien langer, maar de livegang een stuk korter.

PINDROP

4

Onrealistische tijdsinschattingen

Van de programmeur verwacht je een tijdsinschatting voor de werkzaamheden, maar wees erop beducht dat dit niet altijd een even realistisch beeld oplevert.

Als klant is het daarom belangrijk dat je hier scherp op ingaat qua verwachtingen en de houding richting je leverancier. Laat tegelijkertijd ook merken dat je vertrouwt op het oordeel van je leverancier door zaken samen door te spreken en te plannen. Het helpt om in je achterhoofd te houden dat jij het de programmeur een stuk gemakkelijker kan maken door de werkzaamheden goed te omschrijven (samen met hen waar wenselijk). Het is immers onmogelijk om te grote brokken programmeerwerk op een realistische manier in te schatten. Hoe lang een programmeur bezig is met een bepaalde taak, hangt vaak af van de details. Bovendien is een te groot geheel niet in te schatten en zal het meer gokwerk worden dan een goed doordacht tijdspad.

Maak het je leverancier makkelijk

Je kunt je ongetwijfeld goed voorstellen dat het voor een aannemer lastiger is om te roepen hoeveel tijd het kost om ‘de hele verbouwing’ te doen, maar dat het veel makkelijker is om een realistische ureninschatting te geven op ‘fundering uitbouw leggen’, ‘elektra plafond vervangen’, ‘koelkast plaatsen, enzovoorts.

Zorg daarom met elkaar voor genoeg refinement (details!) en het opsplitsing van taken, zodat er hapklare stukken overblijven met een duidelijke afbakening. Die kleine stukjes zijn veel beter in te schatten.

Een goede methode hiervoor is Planning Poker. Bij Planning Poker geven verschillende belanghebbenden hun eigen ureninschatting van een taak. Daarover wordt dan gediscussieerd, om vervolgens gezamenlijk tot 1 oordeel te komen. Op die manier heb je niet alleen een realistische tijdsinschatting, maar ook een schatting waarin alle partijen zich kunnen vinden. ‘Wisdom of the crowd’ is ook een fenomeen wat hier betrekking op heeft, samen weet je meer dan 1. En samen ben je dus ook (veelal) realistischer dan in je eentje.

PINDROP

5

Een te groot project om het handelbaar te maken

Een IT-project kan behoorlijk groot zijn. Onderzoek van de Standish Group toonde aan dat kleine projecten (76%) een veel grotere slagingskans hebben dan grote (10%). Het is daarom belangrijk om het op te delen in overzichtelijke, kleinere deelprojecten.

Hoe eet je een olifant op? In kleine hapjes!

Door in kleinere stappen te werken, is het veel gemakkelijker om de voortgang en de budgetten te bewaken. Het beste is om maximaal 4 logische onderdelen te bepalen waaruit de gehele applicatie bestaat.

Een praktijkvoorbeeld

Stel, je wilt een applicatie laten bouwen waarin deelnemers zich kunnen aanmelden voor je landelijke sportcompetities. Een logische opsplitsing kan dan zijn:

- Een systeem waarin de competities kunnen worden aangemaakt en gepubliceerd (de beheerkant).
- Een systeem waarop deelnemers zich kunnen aanmelden voor deze competities en hun aanmelding kunnen beheren (“de voorkant”)
- Het doorstromen van winnende sporters naar volgende rondes in de competitie (bijv: van voorrondes, naar kwartfinales, naar halve finales, naar finale). Ook wordt in een fase als deze een integratie met bijvoorbeeld andere wedstrijdsystemen om de inschrijfinformatie uit te wisselen na inschrijving.
- Andere resterende zaken zoals exporteerfuncties richting de boekhouding, en helpdeskformulieren.

Door deze opsplitsing ontstaan er in feite 4 deelprojecten, die ieder veel beter te verhapstukken zijn dan wanneer je alles in 1 groot en (toch eigenlijk wel) lomp project probeert onder te brengen.

Uiteraard is het belangrijk om het overzicht niet uit het oog te verliezen en daarnaast moet je ervoor zorgen dat de deelprojecten naadloos op elkaar aansluiten. Maar als het goed is, heb je dat (ook om niet in 1 van de overige 5 valkuilen te trappen) prima geregeld!

PINDROP

6

Geen systematische manier van werken

Je bent geneigd om je te richten op wat er moet gebeuren, maar vergeet niet dat de focus op hoe dit moet gebeuren minstens zo belangrijk is. Toch is het in de praktijk zo dat er in veel gevallen niet 1 duidelijke manier van werken is afgesproken met de bouwer.

Dit is echter funest, omdat dan nooit duidelijk is wat wanneer van wie verwacht mag worden. Het is daarom goed om iedere stap volgens dezelfde cyclus af te werken. Hoe? Door je IT-leverancier hierin bij de hand te nemen.

Door het voortouw te nemen, blijf jij in control en ben je niet ‘het willoze slachtoffer’ dat alles zomaar ondergaat. Door de touwtjes in eigen handen te nemen, houd je grip op de voortgang en kun je snel ingrijpen wanneer dingen afwijken van hoe je het had bedoeld.

Desalniettemin is het altijd een samenwerking, co-creatie. Je doet het samen met je leverancier en zij met jou. Ieder zijn krachten en zwaktes. Als je dat goed op elkaar afstemt, kom je allen (en gezamenlijk!) in je kracht.

Een praktijkvoorbeeld

Het idee om systeem in je manier van werken aan brengen, is natuurlijk heel logisch. Maar waarom gebeurt dat in veel gevallen dan niet?

De reden is eigenlijk minstens zo logisch: men heeft vaak niet door dat het gebrek aan structuur voor problemen zorgt. Trap dus niet in deze valkuil, maar kies voor een duidelijke werkwijze. Dit kan bijvoorbeeld door gebruik te maken van het volgende stappenplan:

1. Definieer een stap of deelproject en werk deze samen met je IT-leverancier uit tijdens een workshop. Vraag of deze leverancier alles wil uitwerken in story's en in de eerste wireframes.

2. Bestudeer de stories en wireframes nauwgezet en formuleer feedback. De IT-partner verwerkt deze feedback net zo lang tot alle details kraakhelder zijn.

3. Vraag om een inschatting van de benodigde uren en een planning voor het bouwen.

4. Stel een testteam samen. Na oplevering ga je samen met dit testteam aan de slag om de functionaliteit aan de hand van de story's minutieus te doorlopen. Koppel je feedback terug naar de leverancier en test na de aanpassingen opnieuw – net zo lang tot je helemaal tevreden bent.

Deze manier van werken kun je voor ieder (deel)project of voor iedere activiteit steeds opnieuw toepassen.

PINDROP

Niet alles is vooraf te voorzien

Hoe goed je vooraf ook nadenkt over hoe het project er tot in detail uit gaat zien, het is niet mogelijk om alles te plannen. Vooral bij middelgrote en grote projecten zal je hier vaak te maken mee krijgen. Houd je dit echter in je achterhoofd, dan hoeft het helemaal geen probleem te zijn. Zeker voor fases later in het project geldt dat deze nog niet meteen helemaal uitgewerkt hoeven te zijn. Sterker nog, dit kan vaak ook nog helemaal niet.

Vrijwel altijd zijn de details van latere fases afhankelijk van bevindingen die naar voren komen tijdens (de realisatie van) eerdere fases. Hier houd je rekening mee door er alvast budget voor te reserveren.

En over budget gesproken: een fixed price voor het hele project klinkt aanlokkelijk, maar in de praktijk snijd je je hiermee vaak in de vingers. Wij hebben al regelmatig meegemaakt dat een fixed price de relatie tussen opdrachtgever en leverancier onder druk zet, doordat beide partijen krampachtig proberen vast te houden aan deze prijsafspraak.

Blijf scherp en kritisch

Het zal niet de eerste keer zijn dat een leverancier na verloop van tijd heel beperkt of bekrompen gaat meewerken, omdat hij of zij niet over het ingeschatte aantal uren heen wil gaan. Er wordt dan gewerkt met de gedachte dat het snel af moet, omdat het budget op is. Het is natuurlijk geen rocket science om te concluderen dat deze mentaliteit voor problemen zorgt – vooral omdat bij verreweg de meeste projecten de laatste 20% van het traject voor 80% van het uiteindelijke resultaat zorgt. Dus die fixed price? Laat die maar links liggen en richt je op wat er echt toe doet: het in goede banen leiden van je webproject. En nu je weet in welke valkuilen je vooral niet moet trappen, gaat dat ongetwijfeld lukken! En vanzelfsprekend: blijf wel scherp en kritisch op resultaten gedurende het traject.

Waarom is Pindrop jouw partner?

Bij Pindrop denken we eerst. Dan pas doen we. Wij doorgronden jou, je processen en bedenken proactief een route vooruit. Die werken we uit, tekenen we uit en daarna ontwikkelen we hem. Om vervolgens ook jouw partner bij de implementatie en doorontwikkeling te zijn. Want zo werkt een échte relatie nou eenmaal. Wil je precies weten hoe wij te werk gaan? Kijk dan eens op deze pagina.

Ben jij klaar voor actie?

Dat is een snelkookpan voor digitale uitdagingen. In een uur vol drive, dedication en denkkracht gaan we samen met jouw team aan de slag om door te dringen tot de kern van je vraagstuk. Om te ontdekken waar je kunt optimaliseren en om de vinger op de zere plek te leggen. Bel naar 085- 877 04 92 of stuur een e-mail naar kennismaken@pindrop.nl.

Waar wacht je nog op? Claim je PowerHour, klik hier:

CLAIM JE POWERHOUR

Simplify your business!

Energiestraat 14e
1411 AT Naarden

kennismaken@pindrop.nl
085 877 04 92