

Discovery Phase

How to

Het geheim achter ieder succesvol IT-project

Snel naar...

Welkomstwoord 

Developers Instinct: onze projectaanpak kan in het begin confronterend zijn 

3 essentiële stappen: onderzoeken, adviseren en aanpakken 

Een compleet team: over de vloer voor het beste resultaat 

Onze klanten over dit traject: investering die je terug verdient 



Waarom een discovery phase onmisbaar is voor ieder nieuw IT-project

Een leeg speelveld, volledige vrijheid in architectuur en softwarekeuze en alle tijd om er wat moois van te maken. Vroeger, toen e-commerce en apps nog nieuw waren en iedereen zo'n beetje bij nul begon, had je dat soort projecten. Maar de tijden zijn veranderd.

In de complexe IT-landschappen van nu moet je eerst kennis verzamelen, voordat je aan een nieuw IT-project kunt beginnen. Je hebt namelijk bijna altijd te maken met een draaiende operatie, een IT-afdeling die met meerdere dingen tegelijk bezig is en een legacy aan bestaande applicaties en backend-systemen. Dat levert complexe projecten op.

Onze aanpak begint met een discovery phase.

En in deze how to leggen we je uit hoe dat werkt.

TEAM ENRISE



Het doel van de discovery phase is om een duidelijk en gedetailleerd begrip te krijgen van wat er gebouwd moet worden en waarom.

Dit helpt bij het definiëren van de projectomvang, het prioriteren van functies, en het identificeren van mogelijke risico's.

Het resultaat is vaak de basis voor een solide project(planning) en belangrijke (ontwerp) beslissingen.

Dit zorgt ervoor dat iedereen in het projectteam op één lijn zit en het vermindert de kans op misverstanden en kostbare herstelwerkzaamheden later in het project.



Developers instinct

'Zo'n bureau van buiten dat overal kritische vragen over stelt is een beetje alsof je een vreemde je huis laat doorzoeken,' schreven we in een eerder blog over de discovery phase. En het is waar: onze projectaanpak kan in het begin confronterend zijn.

We komen je IT-landschap binnen, we trekken alle luiken en deuren open en we lichten je systemen door. Op zoek naar de spreekwoordelijke 'lijken in de kast'.

Rondneuzen en doorvragen

Ook als jij dacht dat je alles al helemaal had uitgedacht, vinden onze architecten aannames en risico's. Dat is een kwestie van ervaring. Als developer ontwikkel je na tientallen projecten en jaren rondneuzen in systeem landschappen een instinct voor waar de risico's zitten. Je kijkt naar een architectuurplaat en je ziet heel snel welke koppelingen je nodig hebt en welke aannames je graag wilt checken.

Krijg je bijvoorbeeld te horen dat een orderpakket 'razendsnel' is? Dan ben je meteen op je hoede. Want bij handmatige invoer van een order is een verwerkingstijd van anderhalve seconde misschien 'razendsnel', een gebruiker wil daar niet op wachten.

Met veel rondkijken, interviews en workshops organiseren we zo een beeld van alle 'bewegende delen' van het landschap en verzamelen we veel kennis.



Onafhankelijkheid is de basis

Enrise hecht veel waarde aan haar onafhankelijkheid in software advies en ontwikkeling. De combinatie tussen onze onafhankelijkheid en tegelijkertijd samenwerking met veel verschillende platform leveranciers is cruciaal voor succesvolle adviestrajecten. Onafhankelijkheid zorgt voor eerlijk advies, terwijl samenwerking leidt tot betere oplossingen door het delen van kennis en vaardigheden.



3 essentiële stappen voor een ultieme kickstart van je project

Wat we in een discovery phase in feite doen, is de belangrijkste risico's in kaart brengen en de aannames die onder die risico's liggen toetsen. Zo halen we de zaken die het makkelijkst fout kunnen gaan naar voren in de planning. Is dat een hoop werk? Soms wel. Maar wat je ervoor terugkrijgt is helder zicht op je weg naar succes.



Stap 1: Onderzoeken

- Visie, doelen en ambities vaststellen
- Overzicht huidige landschap
- Processen en datastromen inventariseren
- Analyse bestaande koppelingen
- Interviews stakeholders
- Identificeren knelpunten en risico's
- Programma van eisen samenstellen, zowel functioneel als technisch

Gecheckte documentatie

Meestal is er wel iets van documentatie aanwezig. Maar bijna altijd zijn processen, en dus software, sneller veranderd dan de documentatie bij kon houden. Een typisch voorbeeld is productinformatie.

Om te kunnen werken met promoties, nieuwe productvarianties, multimedia en nieuwe businessmodellen zoals personalisatie krijgen producten er steeds meer velden bij in het PIM.



Die worden lang niet altijd netjes gedocumenteerd. Baseer je dus het ontwerp van je PIM-integratie puur op de bestaande documentatie, dan kom je later in het project voor onaangename verrassingen te staan. Daarom staat inzicht in de kwaliteit van de documentatie hoog op de prioriteitenlijst.

De kennis van jouw team

Veel kennis van je systemen is niet gedocumenteerd, maar zit in de hoofden van je mensen. Daarom plannen we in een discovery phase heel veel interviews en workshops. Zo stellen we kennis veilig die we later nodig hebben en voorkomen we dat hij verloren gaat als mensen van team of van baan wisselen.

Wie zijn jouw stakeholders en wat wil je van ze weten?

Natuurlijk kan jouw stakeholder de eindgebruiker zijn van het product wat je gaat bouwen. Maar intern heb je ook heel veel stakeholders. Denk bijvoorbeeld aan het management, niet de meest onbelangrijke, of de directie. Maar ook bijvoorbeeld de klantenservice, de helpdesk, de finance-afdeling... En marketing wil vaak ook wel iets, als dat al niet de opdrachtgever is van het traject. Het kan eigenlijk iedereen zijn die bij jouw bedrijf werkt. Dus we beginnen met een lijstje van namen die we willen interviewen. Soms zijn dat er drie, soms zijn dat er 23.

Om je een idee te geven; dit is een kleine selectie van de vragen die we in de eerder genoemde interviews aan de juiste stakeholders stellen. Natuurlijk zorgt het antwoord voor de vervolgvragen. Maar zo krijg je in elk geval een eerste indruk van de informatie die we nodig hebben voor al het vervolg.



Zeven vragen die we zeker gaan stellen

- 1 Wat zijn de belangrijkste strategische doelen voor jouw bedrijf en jullie afdeling in de komende 3-5 jaar?

- 2 Welke applicaties zitten er op dit moment in jullie landschap

- 3 Wat zijn knelpunten in het huidige systeem?

- 4 Ben jij in je werk afhankelijk van externe factoren zoals andere applicaties, afdelingen en/of bedrijven?

- 5 Welke tools kosten het meeste geld en leveren het minste op?



6 Wat heb jij nodig om je werk echt goed, of nog beter te kunnen doen?

7 Welke KPI's bepalen het succes van dit project op zowel strategisch als operationeel niveau?

Functionele flows

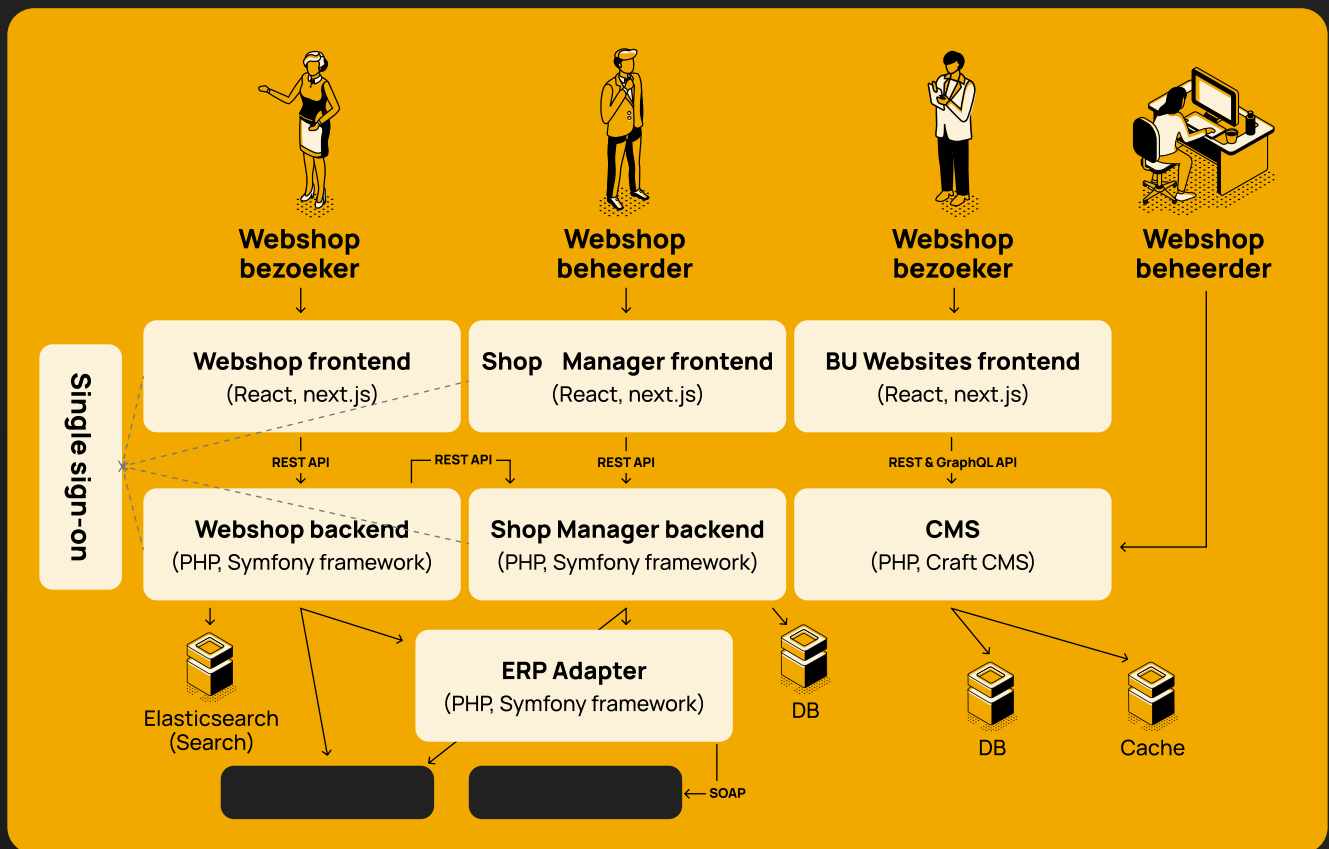
Onze product owner is in deze aanloopfase vooral druk met het tekenen van de functionele flows. Dit zijn grafische weergaven van jouw bedrijfsprocessen.

Door de processen te tekenen zoals we ze willen hebben en die schetsen te vergelijken met de huidige situatie, zien we hoe je bestaande systemen passen bij je toekomstplannen. Zo zien we waar we het meeste waarde kunnen toevoegen, voor je gebruikers én voor je medewerkers. Functionele flows zijn na de discovery phase niet in beton gegoten. Want 9 van de 10 keer zijn dingen toch net weer anders dan je dacht, maar ze geven wel richting aan planning en design.



Twee architectuurschetsen

We maken in de discovery phase twee architectuurschetsen: één voor het MVP en één die laat zien waar we op de lange termijn naartoe willen. Net als functionele flows is een architectuurschets bedoeld als werkdocument. Een duidelijke plaat die laat zien waar we staan en waar we heen willen, maar die niet in beton gegoten is.



Op de architectuurschets zie je in één oogopslag alle relevante systemen, hoe ze gekoppeld zijn en welke data ze uitwisselen. Het voordeel van een architectuurschets boven een doorwrocht architectuurdocument van 400 pagina's is dat je hem makkelijk kunt delen of aan de muur hangen. Iedereen kan hem bekijken, in een paar minuten begrijpen en er commentaar op geven.

Dat werkt veel beter dan een ontoegankelijk boekwerk waar na oplevering niemand meer naar omkijkt.





Stap 2: Adviseren

- Onderzoek passende oplossing
- Advies oplossing
- Doelarchitectuur en infrastructuur opstellen
- System- en toolkeuze:
 - E-commerce platform selectie
 - Overige systemen en koppelingen

Op basis waarvan maken we keuzes?

Welke optie is financieel het meest aantrekkelijk?

Welke optie is het meest toekomstbestendig?

Welke beperkingen brengen de opties met zich mee?

Wat zijn pluspunten van de opties?



Stap 3: Aanpakken

- Scope Fase 1 van het nieuwe platform bepalen
- Lange termijn roadmap opstellen
- Magic estimation van de backlog tbv budgetindicatie & planning fase 1
- Product Backlog opstellen met uitgewerkte epics en title only user stories
- Planning opstellen en afstemmen



Backlog met epics en stories

Uiteindelijk moet een development team weten wat ze moeten bouwen. Daarvoor definiëren we eerst de grote brokken functionaliteit ('epics' in agile-jargon).

Die splitsen we daarna in kleine functionele stukjes, die we in een paar weken kunnen bouwen, testen en uitrollen. Dat zijn de 'stories'. Samen vormen stories en epics de backlog, de lijst met functionaliteiten die door de product owner, in samenspraak met andere stakeholders, gesorteerd wordt op prioriteit.

Waar nodig: een Proof of Concept

Wat is de beste manier om uit te vinden of iets kan? Proberen! Om aannames te checken en risico's uit te sluiten moeten we dus soms in de discovery phase al wat code schrijven. Met een Proof of Concept (PoC) testen we bijvoorbeeld verbindingen met externe systemen. Kunnen we snel genoeg productinformatie uitlezen? Klopt het dataformat dat we binnenkrijgen? Dat zijn vragen die je soms alleen met een proefproject kunt beantwoorden.

De code van een PoC is een soort 'kladje': vooral bedoeld als snelle test en lang niet geschikt om op te nemen in het uiteindelijke product. Maar soms kunnen we een voorsprong nemen en het PoC zo opzetten dat we er wel mee verder kunnen.





Voila! Je hebt nu een blauwdruk voor je project

Na een discovery phase heb je deliverables ofwel de blauwdruk voor je project klaar. En omdat je in deze eerste fase al veel hebt samengewerkt met al je stakeholders ben je niet alleen zelf, maar is je hele organisatie betrokken en gecommitt aan deze blauwdruk.



“Deze voorbereidende fase behoedt ons tijdens het project voor verkeerde aannames. En niet onbelangrijk de wireframes en flowcharts zijn al een mooie start aan het daadwerkelijk project. Ook hier verdienen je dus je investering van deze onderzoekende fase direct terug.”

- Michel Harskamp



Wat heb je nu precies in handen na zo'n discovery?

Eigenlijk als je het heel plat slaat: Een scope-afbakening. Antwoord op de vragen; Wat wil je nou eigenlijk echt? En wat heb je nodig om de eerste waarde te gaan leveren?

Daar hangen we een zo goed mogelijke indicatie aan. Een kostenindicatie. Zodat je grip hebt op wat het gaat kosten. En wat je krijgt.

In de praktijk is dat over het algemeen: een backlog. Met user stories en epics. Die ingeschat zijn. Inclusief een verwachting van de velocity. En ook voor zover ze bekend zijn, de risico's die we zien.



Kun je de discovery phase overslaan?

Kun je deze kennis verzamelen terwijl je al aan het bouwen bent?

Tja, alles kan natuurlijk. Maar verstandig is het niet, dus bij ons is het een must.

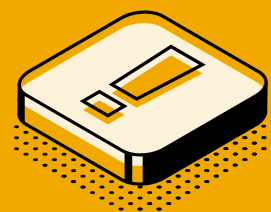
Ga je van start gaan zonder goede discovery phase, dan moet je al je discovery tijdens de bouw doen. En je hebt geen idee hoeveel tijd dat gaat kosten. Soms mazzel je er doorheen, maar soms zit je weken vast op een backend-koppeling die volgens de documentatie plug & play had moeten zijn.

De ene verrassing is nog onaangenamer dan de volgende en je moet continu terug naar je budgethouder om te vertellen dat het weer niet volgens plan gaat, dat je opnieuw naar de planning moet kijken en dat je code hebt gemaakt die je weer in de prullenbak kunt gooien. Die onvoorspelbaarheid nekt vrijwel zeker je project.

Dat is een financieel risico, maar het is ook funest voor de motivatie van je team en het vertrouwen van de rest van je organisatie.

Risico's als je het niet doet

- Onvolledig begrip van gebruikersbehoeften
- Unrealistische planning en budgettering
- Verhoogd risico op extra werk
- Slechte afstemming met zakelijke doelstellingen
- Miscommunicatie binnen het team
- Gebrek aan begrip en draagkracht van stakeholders



Discovery phases in soorten, maten en smaken

Het ene project is ingewikkelder dan het andere. Je kunt dus wel keuzes maken in hoe zwaar je de discovery phase wilt aanzetten. De eerste gesprekken tussen onze product owner, onze architect en de klant zijn hiervoor bepalend.

Meestal zien zij in de voorbereiding al snel of er meer onderzoek nodig is. Soms ligt er al heel veel documentatie en komt een interne PO met complete, actuele functionele beschrijvingen op de proppen. Dan kunnen we zelfs een 'discovery phase in één dag' organiseren, waarbij we iedereen een dag bij elkaar roepen en de contouren van het project samen uitwerken. Als iedereen goed voorbereid aan zo'n dag begint kun je voor de lunch het werk inventariseren en na de lunch beginnen met plannen. Aan het eind van een lange, intensieve dag heb je dan een compleet ingeschatte projectplanning en kun je aan het werk.

Maar meestal is er meer nodig en doen we een discovery phase van een aantal weken.



Een compleet team over de vloer

Eén van de dingen die een discovery phase bij Enrise bijzonder maken, is dat je bij ons meteen het hele development team over de vloer krijgt.

Vanaf dag 1 draait er dus in de hoofden van een groep zeer ervaren, op elkaar ingespeelde architecten, back-enders, front-enders en DevOps-specialisten een ideeënmachine die de ervaring van tientallen eerdere projecten gebruikt om voor jouw uitdaging de beste oplossing te bedenken.

Dat is heel anders dan de typische projectaanpak, waar een paar specialisten de voorbereidende fase doen en daarna een team van zzp'ers of gedetacheerden samenstelt. Daarbij verlies je al snel een paar weken doordat het team nog moet opstarten en aftasten.




Impact Driven Development

Onze focus ligt altijd op het realiseren van jouw business case. We zijn niet zomaar een zelfsturend collectief van autonome teams. We zijn partners in jouw digitale ambities. Dat noemen we: Impact Driven Development.

Bij Enrise geloven we niet in: 'jij vraagt, wij draaien'. Wij begrijpen dat echte impact ontstaat door betrokkenheid en verantwoordelijkheid. Daarom begint alles met een stevige commitment aan jouw doelen. Pas als we samen een heldere richting hebben bepaald, starten we met de ontwikkeling. Dat doen we geregeld samen met bestaande IT-afdelingen. Want wij zijn dol op kennisdeling. Zo weten we zeker dat onze oplossing echt bij jou past. En dat de doorontwikkeling en het onderhoud ook goed geborgd zijn. Door deze aanpak voldoen we niet alleen aan jouw verwachtingen, maar overtreffen we deze zelfs.





Dit is wat onze klanten zeggen over de Enrise discovery phase



“We gingen van een ‘Is dat nou echt nodig’-gevoel, naar totale overtuiging over de meerwaarde van een Discovery Phase. Dankzij het grondige onderzoek van Enrise werd vertraging verderop in het project voorkomen. De developers ‘vreten’ zich in de materie en ze doorgronden je complexe business case! Je verdient deze investering dus gewoon terug.”




- Sébastiaan van Breemen
Voormalig e-commerce Chef bij Dynamo Retail Group




“Tijdens de Discovery phase hebben wij elkaar weleens aangekeken; waarom duurt dit zo lang en waarom gaat hier zoveel tijd inzitten. Maar uiteindelijk is de website binnen een paar weken gebouwd en was deze precies zoals we wilden.”




- Milou Dijkstra
E-commerce manager bij Weltevree







“Bij de start van het project dachten we dat we heel goed wisten wat we wilden en hoe we het wilden. Maar we kregen zoveel kritische vragen, die ook bij ons weer vragen oproepen. Ze hebben zeker niet gewoon maar uitgevoerd wat we wilden.”



Weltevree


- Derk Jan Hoeksema
Director Sales en Marketing bij Weltevree



“Voor mij was de Discovery phase in eerste instantie wat lastig, want je bent een creatief persoon en hebt in je hoofd helemaal een beeld van wat je wilt. Maar toen we middenin die Discovery phase zaten, kwamen er zoveel dingen bij. Allemaal bouwsteentjes die je dan wel of niet kunt kiezen. En nu hebben we geen app, maar een website die voelt als een app, waar ik me heel comfortabel mee voel.”



- Roel Westra
Eigenaar van PitMasterX



Wil je met een van onze experts eens verder praten?

Of wil je samen met ons een discovery phase plannen? Het begint sowieso met een goed gesprek. Bel of mail ons voor een vrijblijvende kennismaking of verkennend gesprek.



Enrise BV
www.enrise.com



sales@enrise.com
088-5553300



Euroweg 20
3825 HD Amersfoort



Over Enrise

Opgericht in 2000,
100% in privébezit



Top 3, grootste
onafhankelijke bureaus



Tech-partner voor al jouw
digitale ambities



Uniek organisatiemodel:
zelfsturend collectief van
autonome teams



70+ medewerkers (>85%
tech) in Amersfoort en
Zwolle



Full focus op hoge kwaliteit
software met dedicated
teams



Nederlandstalige
developers, communicatie in
het Nederlands, begrijpen
de Nederlandse markt



Ervaren, high-performance
teams met DevOps-
mentaliteit



Ervaring met replatforming
en leveranciersselecties



Gericht op kwaliteit
(DoD, coderingsstandaarden,
peer reviews, automatisch
testen, CI/CD)



Beveiliging door ontwerp,
OWASP en NIST Web
Security Standards



 **ENRISE** | Kennisbank

www.enrise.com