

4:3 für SOA n.V.

Lehrgeld bezahlt - als Sieger vom Platz gegangen



**BITKOM SOA-Forum
Frankfurt, 30.05.2008**

Alexander Ockl
www.ihre-loesung.de

Vor dem Anpfiff

4:3 für SOA n.V.



- Euphorie
- Der perfekte Ansatz – SOA Blueprints (Process Engine / ESB)
- Grosse Versprechen der IT
- Funktionierendes Proof-of-Concept
- Perfekte Auswahl des Idealprojekts

0:1 – Eigentor direkt nach dem Anpfiff

4:3 für SOA n.V.



Spielsituation:

- 2 Partner
- 1. Dienst –
 1. fachliche Schnittstelle –
 1. Prozessaufnahme

“Eigentor”:

- Wer ist der **Prozessverantwortliche** ?
- Zwei lose **gekoppelte Teilprozesse** mit eigener IT
- Vorstand: keine Einführung übergeordnete Prozessverantwortung
- **Zweifel am Ansatz** (Geldverbrennung)

1:1 - Über den Kampf zurück ins Spiel

4:3 für SOA n.V.

Spielsituation:

- **Choreographie statt Orchestrierung**
- Im Standard - aber noch nicht unterstützt
- „Tuning des alten Message Hubs“
- Rückkehr zur Prozess-Analyse

Erfahrungen:

- Starke **Ausrichtung** an der **Technik**
- **Unsichere Fachbereiche**
- **Einmischung in FB Internas**
- Phänomen: Funktionalitäten beim Partner implementiert

Massnahmen:

- Konzentration auf die **gemeinsamen Prozessschritte**
- Dienst = Organisationseinheit
- „Ausperrung der Techniker“:
Moderierte technikfreie Fachanalyse



1:1 - Über den Kampf zurück ins Spiel

4:3 für SOA n.V.

Spielsituation:

- Streit bei Klärung der Zuständigkeiten

Massnahmen:

- Eskalation & überraschter Vorstand

Ergebnis:

- Vorstandsentscheidung bringt **Sicherheit** bei Fachbereichen
- **Prozesslücken werden entdeckt & beseitigt**
- **Einfacherer & besserer Prozess für beide Bereiche**
- **Akzeptanz**

Spielerwechsel:

- Besser geht's nicht: neuer Analyst – Fachbereiche erklären die Architektur

- Halbzeit -



Halbzeitpause: Das “82 Millionen Bundestrainer Syndrom”

4:3 für SOA n.V.

Zuschauende Techniker:

- „Die Fachbereiche kennen nicht die Details“
- Die Fachlichkeit sieht anders aus
- **Welche fachliche Sicht gilt ?**

Ursache:

- Mangelndes Rollenverständnis auf allen Seiten

Massnahmen:

- Die **Kundensicht** gilt (**bestimmt**)
- **Rückendeckung vom Management**
- **Rollenfokussierung**



1:2 – die “hohe Fehlpassquote”

4:3 für SOA n.V.

Spielsituation:

- Neue Partner

Erfahrungen:

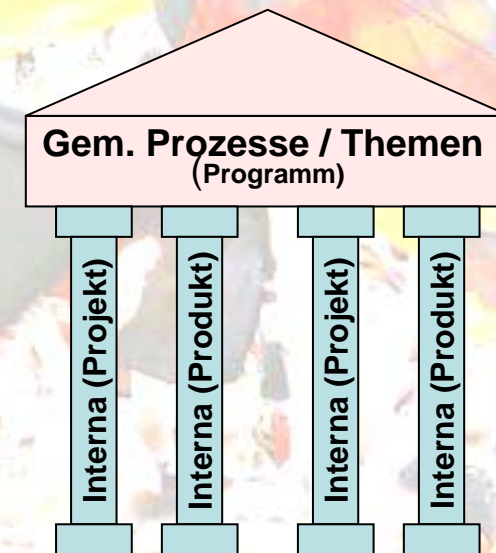
- **Schnelle Analyseergebnisse**
(Lerneffekt Fachbereiche)
- **Gemeinsamer Prozess**
 - statt Punkt-Zu-Punkt Denken
 - **komplexe Abhängigkeiten**

Der “Supergau”:

- **Keine übergreifende Planung**
- **Sprengung Systemschnitt / Produktlinien**
- **Keine Koordination der parallelen Fachanalysen**
- Änderungen bei allen Partnern notwendig
(Projekt → Programm)
- **Sprengung des Projektplans**
- **Kein Weg sichtbar**



↑ “Cordoba”



2:2 - Traumtor: die “erste gelungene Kombination”

4:3 für SOA n.V.

Erstaunlich:

- Fachbereiche wollen neue Lösung
- Vorstand: „Das ist unheimlich“ - **gemeinsames Auftreten IT & FB**
- **Mehr Geld – mehr Zeit**
neue Strukturen für gemeinsame Arbeit



Ergebnis:

- Modellbasierter (MDA),
automatisierter Ansatz Prozess → Schnittstelle
- **Planung: „von oben - rein fachlich - auf Prozessebene**
- Sogar **kostentechnisch** (Investitionen)
- Erster durchgängig gemeinsam spezifizierter Prozess !

2:3 – Das “unerwartete Gegentor”

4:3 für SOA n.V.

Spielsituation:

- Vorstandbesuch bei Mgm. mit SOA Initiative
- IT standardisieren - Dienste einkaufen
- Proof-of-Concept bereits gestartet

Erfahrung:

- Ansatz nicht als SOA verkauft
- nur Fachliches & Mehrwerte verkauft

Konsequenz:

- Unsicherheit
- Frustration



3:3 - Ausgleich in letzter Minute

4:3 für SOA n.V.



- Kompromiss mit Vorstand
- Bewertung beider Projekte – „Das Beste aus beiden Welten“
- Überzeugung mit viel Mühe unter Mithilfe der Fachbereiche

- Verlängerung -

4:3 – Überraschender Siegtreffer in der Verlängerung

4:3 für SOA n.V.

Spielsituation:

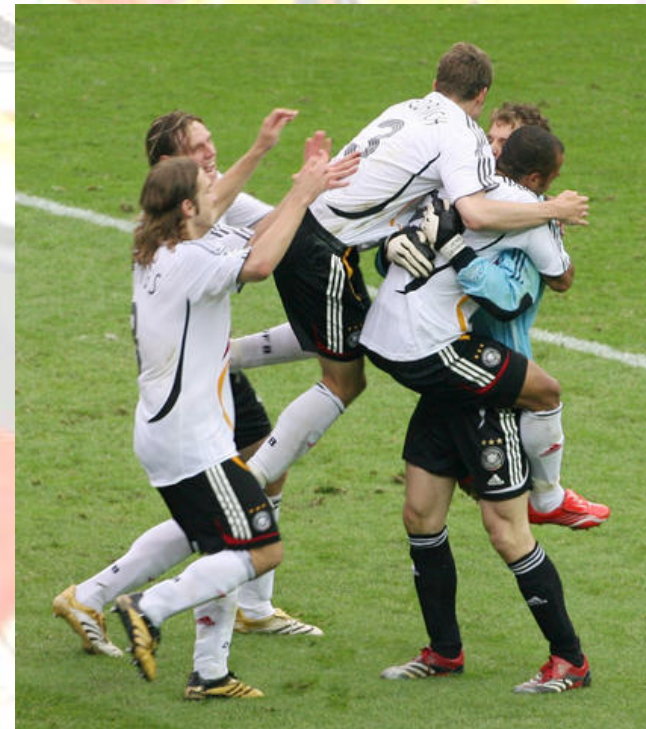
- Besuch des Vorstands nach Inbetriebnahme
- **Schlechte Nachricht: Neue Kostenrunde**

Massnahmen:

- Übergreifender Prozessansatz:
 - **wo welche Kosten im Prozess entstehen**
 - **gezielte Qualitätsreduzierung (SLAs)**
 - **zur Erreichung der Zielkosten**

Konsequenz:

- **Beeindruckter Vorstand**
- **Akzeptanz des Ansatzes**
- **Ausweitung auf den ganzen Konzern**



Top 5 – Mit deutschen Tugenden Meister werden !

4:3 für SOA n.V.

1	Teamgeist & Spielsystem	SOA bedeutet → Die gemeinsame Arbeit organisieren → Inseldenken abbauen
2	Attraktives Spiel & Effektivität	Kundenausrichtung, Prozesse & messbare Mehrwerte → Internes Marketing !!!
3	Starke Vereinsführung	Vorstand benötigt – Organisatorische Massnahmen & Rückendeckung
4	Willenstärke	SOA deckt bestehende Lücken auf → ALTE Probleme lösen
5	Mut	Die passende SOA liegt abseits der Blueprints



“Fitnessstest” & “Fitnesskontrolle”



Vielen Dank !!!

Noch Fragen ???