



TIGERTEAM®

Fokus og Videnoverdragelse



Udfordringer og problemstillinger

En liste over de udfordringer og problemstillinger, der kan opstå i projekter, med hensyn til Fokus på forretningen og Videnoverdragelse



Manglende

fokus på

Forretningen



Manglende forretningsfokus

- 🔸 Fokus på tekniske løsninger og ikke-funktionelle krav
 - 🔸 Glemmer forretningen, dens ønsker og krav
- 🔸 Kunden stiller tekniske krav til løsningen
 - 🔸 Uden at have den fornødne tekniske indsigt
- 🔸 Udviklere vil hellere kode frameworks
 - 🔸 Ikke interesseret i at sætte sig ind i et nyt domæneområde
- 🔸 Udviklere har fokus på mindre vigtige opgaver
 - 🔸 De er teknisk mere interessante at løse
- 🔸 Kunden slipper projektet efter de første krav er leveret
 - 🔸 Deltager ikke aktivt i projektet og udviklingen af løsningen

Videnoverdragelse

ikke

Planlagt



Videnoverdragelse ikke planlagt

- 🍯 En model til deling af viden bliver undgået
 - 🍯 ”Vi har travlt – det bliver efter vi har leveret”
- 🍯 Projektet holdes i en konstant undtagelsestilstand, hvor der kun fokuseres på den næste milestone
 - 🍯 Deling af viden, udvikling af unit-tests etc. bliver skubbet foran i håb om bedre tider

Uddannelse

afkoblet fra

Virkeligheden



Afkoblet uddannelse, I

- 🍯 Uddannelse er ofte afkoblet fra omverdenen
 - 🍯 Ikke planlagt i et forløb, der passer deltagerne
 - 🍯 Ikke planlagt i et forløb, der passer virksomheden
- 🍯 Det er nemmere at finde et standardkursus
 - 🍯 Matcher ikke helt
 - 🍯 Ingen foregående undersøgelse af hvilke konkrete behov den enkelte medarbejder har
 - 🍯 Ingen planlægning af et indlæringsforløb på denne baggrund

Afkoblet uddannelse, II

- 🍯 Kurser afholdes hos trediepart og udenfor forretningsdomænet
 - 🍯 Forbindelsen mellem den nye viden, og det projekt man kom fra, tabes
- 🍯 Afholdelse af kurser passer ikke projektet
 - 🍯 Tages ny viden ikke straks i anvendelse, forsvinder den

Brug

af

Konsulenter



Brug af Konsulenter

- ❏ Konsulenter har fokus på udvikling af produkter
 - ❏ De løber med erfaringerne
 - ❏ Bliver ikke målt på at overdrage viden
- ❏ Kunden har ikke fokus på videnoverdragelse
 - ❏ Vil hellere benytte konsulentens viden her og nu
- ❏ Konsulenter er dyre
 - ❏ Skal levere så meget som muligt i den tid, de er på et projekt
 - ❏ Bliver målt på antallet af kodelinier, der produceres
 - ❏ Viden ses ikke som en leverance, men som en selvfølge

Mangel

på

Mentoring



Mangel på Mentoring

- ❏ Ligger ikke i ånden
 - ❏ Vi hjælper hinanden, men vi planlægger det ikke
- ❏ Opgaver tildeles personer og ikke grupper
 - ❏ Erfaringer og viden tilfalder enkeltpersoner
 - ❏ Erfarne personer kan ikke dele deres viden med andre, og mindre erfarne, personer
- ❏ Gode mentorer udnyttes forkert
 - ❏ Bliver medlemmere med mere skrivebordsarbejde og teknisk ansvar
 - ❏ Bruges ikke til at oplære andre
- ❏ Mentoring blive en undtagelse og ikke en regel



TIGERTEAM®

LEAN THINKING

www.tigerteam.dk

Copyright 2007