

SOFTHOUSE



Case Study I

SOFTHOUSE



## FAKTA OM PROJEKTET

### KUND

E.ON ES – Sveriges ledande totalleverantör inom energiteknik och entreprenad.

### PROBLEM

Utvecklingen av ett affärskritiskt stödsystem hade fastnat i ett ändlöst specifikationsarbete, eftersom kontraktet krävde leverans av "rätt" kravspecifikation.

### LÖSNING

"Funktionsfabriken" gav smidigare arbetsätt, ett konstant flöde av funktionalitet, kontroll över kostnadsbild, innehåll och resursutnyttjande.

### TEKNIK

- Eppsus (3PP-produkt för mobil ärendehantering)
- MySQL och Oracle
- Tomcat och Jetty
- Ajax och ExtJS

### PROCESS/METODIK

- Scrum
- Kontinuerlig integration



## ÄR DU VÅRT NÄSTA SUCCEPROJEKT?

- Har du en relativt sett liten utvecklingsverksamhet?
  - Fattas meningsfulla uppgifter till och från eller fattas alltid resurser vid toppar?
  - Har du svårt att upprätthålla nödvändig kompetens på alla områden?
- Då bör du ta kontakt med SoftHouse!

## Detta är SoftHouse:

### Mjukvaruutveckling

Vi utvecklar mjukvara åt våra kunder, och kan erbjuda allt från timbaserade konsulttjänster till hela leveransteam som arbetar med lättroliga metoder.

### Verksamhetsutveckling

För många kunder arbetar vi med förbättring av verksamheten så att de kan leverera mer kundnytta.

Ofta handlar detta om att införa lättroliga metoder eller förbättra processer enligt Lean-principer.

### Utbildning

Vi erbjuder regelbundet utbildningar, seminarier och konferenser för introduktion till och fördjupning inom Lean och Agile.

SoftHouse Consulting  
Stormgatan 14, 211 20 Malmö  
Campus Gräsvik 3A, 371 75 Karlskrona  
Tegnérsgatan 37, 111 61 Stockholm  
Lilla Bommen 1, 411 04 Göteborg

SOFTHOUSE



www.softhouse.se  
info@softhouse.se



# Utmaning

I januari 2008 blev vi på Softhouse kontaktade av E.ON ES – Sveriges ledande totalleverantör inom energiteknik och entreprenad. De undrade om vi kunde ta över utvecklingen av ett affärskritiskt stödsystem från en tidigare leverantör.

Projektet i fråga hade fastnat i ett ändlöst specifikationsarbete. Kontraktet med leverantören stipulerade nämligen att E.ON ES levererade ”rätt” kravspecifikation. Detta innebar att varje beställning tog E.ON ES tre månader att förbereda. Trots detta kunde de

inte vara säkra på om de beställde den funktionalitet de verkligen behövde.

Den ursprungliga leverantören var å sin sida tvungen att lägga orimligt mycket tid på de kundanpassningar som efterfrågades och hade därför svårt att hinna med den interna och långsiktiga produktutvecklingen. Vårt uppdrag omfattade hela anpassningsarbetet för E.ON ES, inklusive kundanpassning, förvaltning och support. Detta innebar ett långvarigt åtagande där resurser på båda sidor måste kunna garanteras.

# Lösning

Vår lösning blev ett nytt koncept som vi numera kallar Funktionsfabriken – ett slags sofistikerat fastprisavtal med fullständig flexibilitet när det gäller den mjukvara som produceras. Kunden köper alltså en viss leveranskapacitet och kan månad för månad prioritera vilken funktionalitet som ska levereras närmast.

E.ON ES fick ansvar för att nyttja fabriken på bästa sätt, och vid behov höja eller sänka kapaciteten.

Samarbetet inleddes med att vi införde agila arbetsmetoder och tog fram en process med fokus på samarbete och levererat värde. Kravarbetet förändrades också:

- E.ON ES fick koncentrera sig på ”vad” och ”när” – dvs. vad som skulle utvecklas och i vilken ordning det skulle ske
- Softhouse stod för ”hur” – dvs. hur problemlösningen realiserades.

# Resultat

Sex månader efter projektstart var situationen en helt annan. De förändringar som vi hade genomfört innebar ett smidigare arbetssätt och ett konstant flöde av funktionalitet. E.ON ES fick full kontroll över kostnadsbild och innehåll och vi över vårt resursutnyttjande.

Funktionsfabriken innebär i detta fall följande:

- **Flexibilitet** – E.ON ES behöver inte i detalj kravställa allt arbete som ska göras under lång tid framåt bara för att en viss kontraktsform kräver detta. Så länge man är övertygad om att det som ska utvecklas de närmaste månaderna är rätt saker så fyller man på ”just-in-time” utifrån nya behov, ny förståelse eller problem som dykt upp. Med täta leveranser av funktionalitet så förstår alla parter om vi har rätt riktning och fart – och kan agera utifrån detta.
- **Fasta kostnader**  
Varken Softhouse eller E.ON ES behöver räkna timmar. Vi kan koncentrera oss på att leverera värde.

- **Fokus**  
E.ON ES kan fokusera fullt ut på sina visioner och mål med produkten. Nyttan och behov blir naturliga att tala om.
- **Prototyping och snabba leveranser**  
Det är idag betydligt lättare för E.ON ES att beställa en prototyp. Nu krävs nämligen ingen separat detaljspecifikation. Kraven läggs in i backloggen och redan tre veckor senare finns en leverans klar.
- **Bättre nyttjande av kompetens**  
Softhouse kan koncentrera sig på kundanpassning medan den ursprungliga leverantören kan fokusera på nyutveckling av sin produkt. Avslutningsvis är det viktigt att påpeka att den här typen av lösning kräver förtroende från både kund och leverantör. Det är viktigt med ett tätt samarbete och ett långsiktigt tänkande. Vi styr nämligen inte längre på timmar, vi styr på värde! Och här har E.ON ES varit väldigt duktiga på att utnyttja sin funktionsfabrik!

