ATAM procedure ville faktisk passe ganske godt til et system som TM12. TM12 er et system med en klar kundegruppe og dermed også forretningsmål (business drivers).

Det er dog vigtigt at se på hvordan organisationen bag projektet er opbygget, og hvilke stakeholders der er til rådighed.

Hvis vi tager udgangspunkt i virkeligheden så er TM12 et universitetsprojekt.

Ud fra dette er der to muligheder. Enten at den oprindelige arkitekt (underviser og/eller studerende) går ud og finder en køber som er villig til at købe produktet når det er udviklet og at investere i udviklingen (betale på forskud), eller at der søges om midler til selv at implementere projektet, for derefter at forsøge at sælge projektet.

I det første scenarie er der naturligvis en klar kunde (stakeholder), som også vil kunne hjælpe med scenarier og domænekendskab. I det andet scenarie vil det være nødvendigt at indhente den nødvendige domæne-viden udefra (læger, patienter, sygeplejere, …). Der er faktisk fordele og ulemper ved begge dele. Hvis der er én stor klar kunde kan det være problematisk at skulle afholde et åbent arkitektur review som der lægges op til i ATAM. Det er de færreste der synes godt om at skulle udstille evt. fejl og mangler overfor kunden. Og selv om kunden er repræsenteret via brugere (patienter, læger, mm.) så er det stadig folk der har adgang til kunden, og de vil derfor kunne fortælle om evt. fejl og mangler. Samtidig er det ofte tilfældet at når arkitekturen er skrevet så indeholder den enormt mange ressourcer i form af rationaler over forsøg og eksperimenter som viste sig ikke at være en god ide. Dette betyder at arkitekturen indeholder en hel del værdi, som en teknisk kyndig (og kynisk) kunde kunne spare ved ”bare” at implementere arkitekturen selv. Dette kan delvist undgås ved at anvende ”egne” domæne specialister – men her kan det være svært at adskille nice-to-have fra need-to-have, da en domæne-specialist (i modsætning til en kunde), ikke har pungen fremme, og det derfor ikke koster noget at prioritere et ønske foran et andet.

Vi vil dog se bort fra disse risici og kun fokusere på ønsket om at opnå en god arkitektur. I det tilfælde kikker vi på hvad der er nødvendigt. Første gang man høre om ATAM virker den som en relativt stor procedure, men efter vi har læst lidt op på den er vi kommet frem til at det ikke nødvendigvis behøver at være tilfældet.

ATAM ynder at have en del bogholderifunktioner (tidstager, schribe, …), og her vil vi mene at man med fordel kan skære ned på antallet. En enkelt referent burde kunne gøre det. At gøre brug af et professionelt ATAM konsulentbureau er nok også oftest at skyde over målet – så komplekst er det heller ikke, men da bogens forfatter er ATAM konsulent (og så meget tjener man heller ikke på at skrive software bøger), er det selvfølgelig forståeligt nok. Vi vil derfor anbefale at man kan udpege en intern arkitekt fra et andet projekt til at varetage denne rolle.

I Part 1 mødes projekt leder og arkitekt m.m. og aftaler stakeholders og hvornår der kan aftales et møde og hvem der skal deltage (eksperter, domænekyndige, …). Dette er et nødvendigt og uundgåeligt trin, da der jo skal findes en mødedag. Det vil dog være muligt at skære lidt i mødedeltagelsen, men faktisk vil det være nødvendigt med mindst projektlederen og arkitekten.

Part 2 omhandler selve analysen. Her har ATAM valgt at splitte den op i 3 separate møder, og det kan nemt virke som rigtig meget, men efter at have tænkt lidt over det så er det faktisk ikke tilfældet.

Det første møde fokuserer på de rent tekniske aspekter (dog altid med en forretningsvinkel) hvor arkitekten og arkitekturspecialister (evaluation team) deltager sammen med projektleder og projektchef samt andre projekt ansvarlige. Dette giver god mening, da de rent tekniske aspekter er vigtige at få klarlagt, og disse aspekter er ikke interessante for kunde eller andre stakeholders. Der er måske mangler i dokumentationen, eller detaljerne omkring valg af architectual drivers skal diskuteres. Det der kommer ud af mødet er en mere klarlagt arkitektur.

Denne arkitektur renskrives og klarlægges før andet møde hvor stakeholders er med. De vil blive forlagt arkitekturen og resultatet fra første møde, og vil nu kunne komme med yderligere kommentarer og forslag.

Efter mødet