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, …) samt hvad der skal sendes ud i forvejen af arkitekturdokumentation. 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 bliver der samlet op på dokumentationen og der holdes et tredje møde hvor resultaterne fra andet møde præsenteres for samme team som var til mødet. Dette giver en god mulighed for at sikre at der er fuld enighed omkring resultatet og snakke det igennem en sidste gang.

Dette lyder måske som mange møder, men hvis man skære ind til benet og kun afholder 1 møde vil det betyde at stakeholders (og kunden) skal sidde med under det meget tekniske møde, og sandsynligvis blive både forvirrede og trætte inden man er kommet frem til den del de kan hjælpe med. Der er en stor risiko for at de ender med at sige: ”hvorfor er vi her?”. Samtidig hvis man dropper tredje møde og bare udsender resultatet som en rapport så er der 99,9% sandsynlighed for at rapporten aldrig bliver læst af stakeholders, og fejl og misforståelser vil derfor kunne forblive i rapporten, som arkitekten og projektlederen vil arbejde ud fra. Samtidig er der en risiko for at heller ikke arkitekten læser rapporten, da de jo var med til mødet, og så kan der også her være uoverensstemmelser mellem rapporten og det arkitekten arbejder ud fra. Af disse grunde er det en fordel at afholde de tre separate møder.

På selve møderne er der også en del trin i ATAM. Til møde 1 (i part 2) starter man med at præsentere ATAM så man ved hvad man skal i gang med. Hvis man i forvejen er bekendt med ATAM kan dette naturligvis droppes. Derefter præsenteres forretningsmål (business drivers). Dette mener vi er vigtigt, da der alt for ofte bliver fokuseret mere på design og arkitektur, men uden at tænke på om det er nødvendigt. Derefter præsenteres arkitekturen. Selv om de er sendt arkitekturdokumenter ud, er dette vigtigt så alle har samme forståelse af arkitekturen. Derefter genereres et utility tree, som giver et godt overblik over hvilke scenarier og hvilke kvalitets attributter der er og hvor vigtige de er (sorteret efter vigtighed og kompleksitet). Dette giver god mening, og er en udmærket måde at analysere arkitekturen. Derefter analyseres den arkitekturelle fremgangsmåde (architecturel approach). Dette er en god måde at identificere patterns og til at vurdere om disse spiller godt sammen, om de modarbejder hinanden, og om de er korrekte i forhold til de business drivers der er vigtige og de quality attributes der er prioriteret. Også dette er et trin der er værd at tage med.

Til møde 2 starter man med at beskrive ATAM, hvilket giver god mening da det er sandsynligt at stakeholders ikke kender metoder. Derefter gennemgås resultatet af møde 1, hvilket betyder at alle får den renskrevne opdaterede arkitektur, quality attributes og scenarier. Dette er også vigtigt så der er samme udgangspunkt og forståelse. Derefter er der en brainstorm hvor stakeholders kan komme med yderligere scenarier, hvilket er yderst vigtigt da de har en helt anden indsigt i brug og domæne. Dernæst forklarer arkitekten hvordan arkitekturen kan klare disse scenarier, hvilket giver dem en mulighed for at kommentarer løsningen og arkitekten kan overveje om det er den bedste løsning.

Dernæst samles dette til en rapport som præsenteres til et tredje møde, hvor stakeholders og arkitekt kan ”sign of” på arkitekturen, og alle har nu en fælles forståelse af arkitekturen, business drivers og prioritering.

Vores anbefaling er altså følgende:

1. Anvend en intern arkitekt fra et andet projekt i stedet for et konsulentbureau.
2. Følge ATAM som beskrevet ovenfor.