

# Estimering

30% underestimering, ingen forbedring over tid

## Iboende problemer

- Komplekse produkter (stadig nye uprøvde muligheter, lite mulighet til å akkumulere erfaringer, kompleksiteten øker raskere enn størrelsen på prosjektet)
- Komplekse organisasjonsendringer ofte en del av leveransen (mye følelser og posisjonering involvert)
- Komplekse prosjekter (prosjekter er komplekse "ad hoc" - organisasjoner som dannes og skal yte fra første dag)
- Uklare krav (skal prosjektet vente til alle krav er klare, kommer det aldri i gang)
- Menneskelige svakheter ("bounded rationality", tabber, "små" feil med store konsekvenser, misforståelser, iboende optimisme)

## Oppdragsgiverproblemer

- Uklare krav
- Lite kunnskap / feilaktige forventninger til IT / "politikk"
- Kommunikasjonsproblemer med leverandør (mangler felles språk)
- Avsetter for lite tid/ressurser til involvering/oppfølging
- Mangel på forankring i ledelse / forretningsstrategi
- Apati overfor IT-leverandører (det er slik de er-holdningen)?
- Anbudsprosesser som fører til valg av overoptimistiske leverandører ("the Winner's curse")

## 10 faktorer som signaliserer fare for underestimering

1. Høy usikkerhet
2. Lite relevant erfaring
3. Sterkt ønske om å få lov til å starte opp prosjektet hos de som estimerer
4. Vanskelig å evaluere estimatene (f eks ved at antagelsene for estimatene er uklare eller at hva som er ment med estimatet ikke er klart)
5. Lang varighet på prosjektet
6. Prosjekt mye større enn tidligere prosjekter
7. Prosjektleveranser har liten grad av fleksibilitet (dette øker risikoen for at man overvurderer hvor mye man kan "justere seg inn")
8. Manglende skille mellom prosesser for estimat, plan og tilbud
9. Kunde forventning og/eller budsjett er kjent av de som estimerer
10. Estimerer utarbeidet som del av planlegging

## **Planning Poker**

(eksempel på metode for gruppeestimering - ofte brukt i smidige prosjekter)

1. Kunden forklarer "user story"
2. Teamet diskuterer hvilken jobb som må gjøres
3. Alle velger et kort som representerer estimatet
4. Alle viser estimatet sitt samtidig
5. De med lavest og høyest estimat begrunner
6. Teamet diskuterer estimatene
7. Gjenta fra steg 3. frem til estimatene konvergerer
8. Teamet blir enige om et estimat

Kort: Spillkort, f eks med tallene 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21

## **Hvorfor virker Planning Poker?**

Samtidig visning av estimerer kan redusere noen feilkilder

- Det første estimatet vil normalt danne et anker
- Noen i teamet har mer innflytelse enn andre

Flere spørsmål blir stilt, og mer informasjon blir delt

Estimatene reflekterer teamets gjennomsnittlige evne til å løse oppgaven

- Ekspert-estimerer har en tendens til å basere seg på ekspertens evner
- Vi vet ikke nødvendigvis hvem som vil ende opp med å gjøre oppgaven