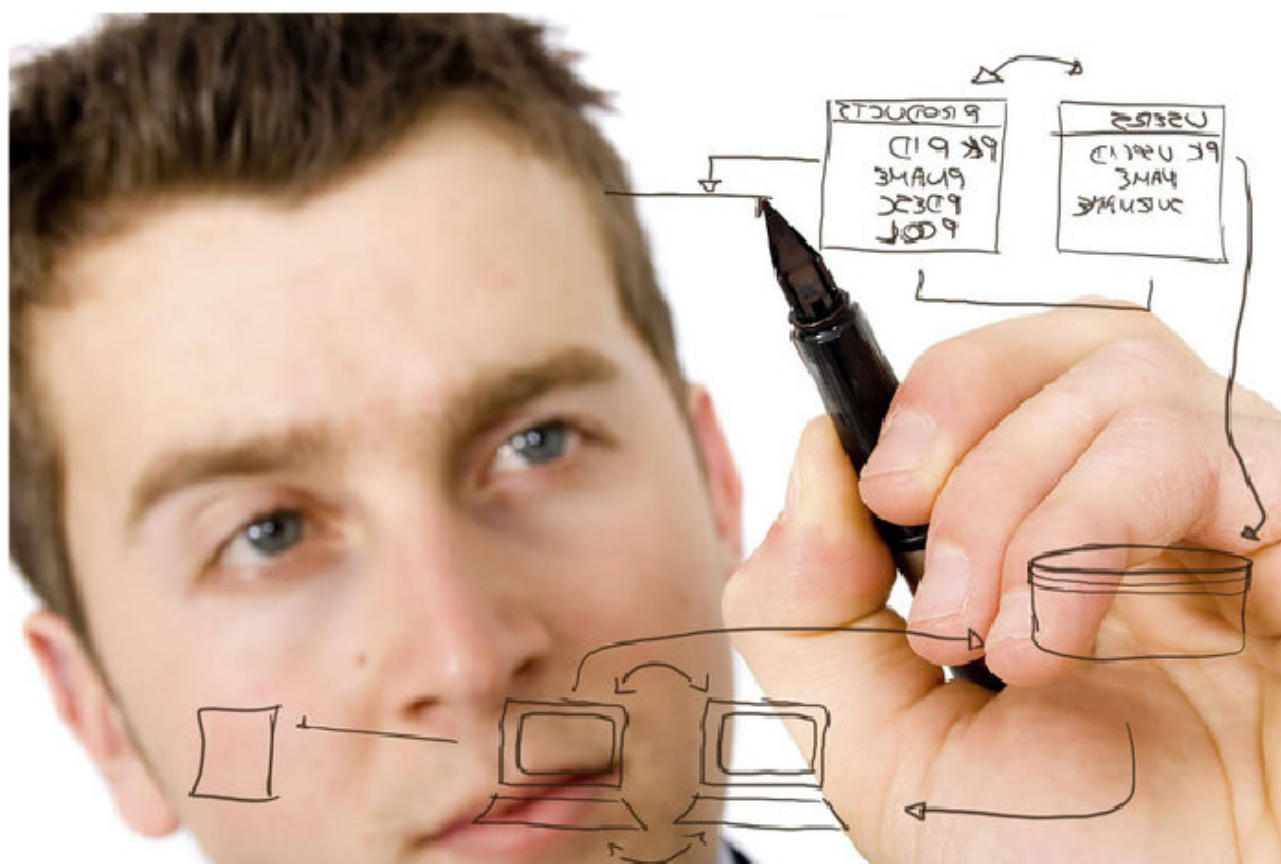


# NÉPSZABADSÁG ONLINE

## TJ Ewing: világsiker lehet a magyar-magyar együttműködésből

A szoftverfejlesztés kulcsproblémája, hogyan lehet pontosan megbecsülni azt, hogy egy ötletből mennyi idő alatt lehet termék. Ez egyrészt azon múlik, hogy pontosan leírtuk-e, mit akarunk megvalósítani, másrészt jól meg kell tudni becsülnünk, hogy a megvalósításhoz mennyi idő kell. (x)

NOL | 2012. november 19.



Egyik feladat sem könnyű – állítja Timothy „TJ” Ewing, a LogMeIn Inc. nemzetközi fejlesztésért felelős alelnöke. Mint elmondta, bár folyamatosan keresték a megoldást e két problémára, sehogy nem találtak megoldást, amíg rá nem találtak a [Sprint Consultingra](#).

Amikor TJ másfél-két éve a társaságnál elkezdett dolgozni, megkérdezte a fejlesztőket, hogyan is becsülik meg egy fejlesztés időszükségletét. Mint kiderült, a korábbi tapasztalatok alapján saccolnak, majd ezt az időt megszorozzák az alapítóról elnevezett Márton-együtthatóval. Az első tapasztalatok alapján TJ a határidők biztonságos teljesítésének érdekében ezt az időtartamot is megszorozta "a saját változójával", így többé-kevésbé sikerült a szoftverfejlesztésben oly gyakori irányváltatások és az ugyancsak változó vezetői igények ellenére is határidőre elkészülni a fejlesztésekkel.

Pedig nem öletszerűen folytak a fejlesztések. Az iparágban elterjedt vízesés modellhez hasonló megoldást használtak. Rövid távon működött is a módszertan, hosszú távra viszont nem tudtunk pontosan tervezni, mert a változások miatt folyton újra kellett becsülni és újra kellett szervezni a munkákat -- meséli Ewing. És ezzel nem voltunk elégedettek.

Olyan megoldást kerestek, amiből ki lehet szedni ezeket a mágikus együttműködéseket, és úgy menedzselni a folyamatot, hogy abba beleférjenek az említett változások is, hiszen a fejlesztésen kívül figyelemmel kell lenni a társaság marketingtevékenységére, oda kell figyelni az eladásokra a sales-re. Ha csúszik a fejlesztés, akkor csúszik a marketing, a sales, és mindent újra kell tervezni.

Szerencse nélkül nem megy – állítja Ewing. Az egyik vezető fejlesztőnk egy konferencián egy számunkra ismeretlen cég sales-ese mellett ült, beszélgettek, névjegykártyát cseréltek, ami eljutott a cégvezetéshez. Ez a cég a [Sprint Consulting](#) volt. Hosszan beszélgettünk a társaság alapítójával és motorjával, [Dr. Bodó Árpád Zsolttal](#) arról, hogy tényleg jó-e a cégünknek az agilis módszertan, és ha igen, akkor miért. Végül is rendeltünk egy kétnapos tréninget, amin a döntéshozók vettek részt. Az volt az alku, ha a tréning meggyőző, akkor egymás kezébe csapunk és bevezetjük az agilis módszertant.

A kétnapos tréning olyan jól sikerült, hogy tavaly szeptemberben elkezdték bevezetni az agilis módszertant. A bevezetés – főleg egy ekkora cégnél – időt vesz igénybe, de máris nagyon sokat segít a becslésben, jelentősen megnőtt az átláthatóság – mondja TJ. Hozzátette, bár még mindig csak a befektetési fázisban vagyunk, mégis világosabban látszik melyik fejlesztés mikorra készül majd el, és ez nagyon nagy érték, mert pontosan tudunk kommunikálni egyrészt a piac felé, másrészt cégen belül rendszeresen tudjuk a terveket koordinálni.

A bevezetés első lépése az volt, hogy a [Sprint Consultinggal](#) kétnapos tréning keretében megteremtettünk egy közös alapot. Az összes alkalmazott és vezető részt vett a tréningen, hogy mindenki értse, mit miért csinálunk. Ez az alapozás. Ami ennél fontosabb, hogy kialakultak a fejlesztők önszerveződő csapatai, akik nap, mint nap részt vesznek az úgynevezett napi "scrum" megbeszélésen, ahol megvitatják, hogy előző nap mit végeztek, és az esetleg felmerülő problémákra megoldást keresnek. Maga a bevezetés egy olyan folyamat, amit hamar meg lehet tanulni. Az agilis módszertan azonban egy paradigmaváltás, egy kulturális váltás idő, amíg a cégnél mindenkinek sajátjává válik – teszi hozzá [Dr. Bodó Árpád Zolt](#). Ebben nagyon nagy segítséget nyújt a [Sprint Consulting](#) – mondta Ewing, aki szerint a bevezetés következő fázisában már nőni fog a fejlesztő csapatok produktivitása, hatékonysága, másrészt a pesti iroda is jobban fog fejlődni, produktívabb lesz.

Azt látom, hogy a LogMeIn szempontjából nagyon fontos az a kulturális változás, amit az agilis módszertan bevezetése okoz. A szoftvercégek nagyon gyorsan változó környezetben dolgoznak, a konkurencia is nagyon gyorsan fejlődik. Ezért tartják fontosnak azt, hogy ezekre a kihívásokra felkészüljenek, és beépítsék a cég mindennapjaiba, hogy operatívan is tudjanak változtatni, hogyha szükséges – jelentette ki [Margetin István](#), a [Sprint Consulting](#) szenior tanácsadója.

#### Timothy „TJ” Ewing,

TJ Ewing a LogMeIn nemzetközi fejlesztésekért felelős alelnöke, a társaság magyarországi fejlesztőirodájának adminisztrációs és humán erőforrásért felelős vezetője. Ezt megelőzően 15 éven keresztül töltött be ügyvezetői és tanácsadói pozíciókat a szoftver-, az építő-, valamint az élelmiszeripar területén. Többek között az Uproar.com európai működésért felelős igazgatói, valamint a cég budapesti fejlesztőközpontjának ügyvezető igazgatói tisztjét is ellátta, emellett az ERP-rendszereket szállító Scala üzletfejlesztésért felelős igazgatójaként is helytállt. B.Sc. fokozatú mérnök, valamint MBA képesítést szerzett a Michigani Egyetemen.



#### Dr. Bodó Árpád Zolt

Villamosmérökként a szoftveriparban helyezkedett el. Hét évet töltött a Siemensnél, ahol végigjárta a szoftverfejlesztés összes lépcsőfokát és végül a projektmenedzsmentnél kötött ki. 2003-2004-ben a Siemens tréner képzésre iskolázta be, 2005-től már az agilis módszertant tanítja. SAP-s pályája után az EPAM Systems mellett 2008-ban megalakítja a saját cégét a Sprint Consultingot. 2009-ben, munka mellett befejezi a doktoriját, majd 2010-ben a társaság portfóliójának 90 százalékát kitevő tréning és tanácsadási, szolgáltatásokat megszűnteti és csak az agilis projektmanagement, valamint a hozzá tartozó szolgáltatásokat tartja meg. A Sprint Consulting jelenleg piacvezető ezen a területen.



#### A LogMeIn

A LogMeInt Anka Márton alapította 1998-ban, akkor még 3am Labs néven. RemotelyAnywhere megoldását a világ számos pontján elszórt szerverek menedzselésére használták. A társaság a digitális világ egyik leggyorsabban fejlődő SaaS (szolgáltatató) cégeinek egyike. Termékeit a világ minden országában használják. 2003-ban amerikai befektetők karolták fel a céget. A LogMeIn nemzetközi főhadiszállása ekkor került át Budapestről az Egyesült Államokba, a Massachusetts állambeli Bostonba. A fejlődés pedig óriási ütemet vett: a LogMeIn mára valódi

globális brand lett. A Délkelet-ázsiai, ausztráliai és óceániai régió központja Sydney-ben, európai irodájuk Londonban és Dublinban, a fejlesztőközpont azonban továbbra is itt, Magyarországon, Budapesten és Szegeden található.