

BABOK – temelji za uspešnost in učinkovitost poslovnih analitikov

Učinkovitost zahteva standardizacijo postopkov, odlično usposobljenost njihovih izvajalcev in ustrezna orodja ter preizkušene tehnike, ki bodo ne samo zagotovile hitrost izvedbe, temveč tudi ustrezno kakovost dosežkov brez naknadnih popravkov. Učinkovitost mora biti povezana z uspešnostjo, ki je pogojena s tem, da delamo prave stvari. To še posebej velja za poslovne analitike. Ti potrebujejo vodnika, ki jim nudi hkrati razumevanje njihovega poslanstva in vloge, kar je podlaga za njihovo uspešnost, kot tudi znanja, tehnike in standarde za njihovo učinkovito delo.

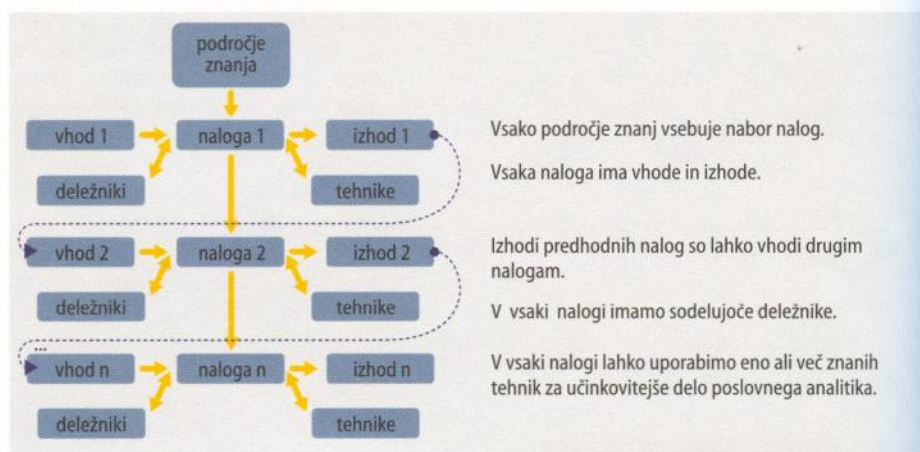
Aleš Štempihar in Erih Skočir

BABOK (Guide to the Business Analysis Body of Knowledge – Vodnik po znanju poslovne analitike) je svetovno priznan vir informacij in sprejetih najboljših praks na področju poslovne analitike, v katerem IIBA (International Institute of Business Analysis), vodilna profesionalna mednarodna neprofitna organizacija poslovnih analitikov, opisuje aktivnosti, naloge, sposobnosti in znanja, ki jih poslovni analitiki potrebujejo za učinkovito izvajanje svoje vloge. Zadnja izdaja vodnika BABOK je izšla leta 2009 in je v obliki PDF preko spleta brezplačno dostopna vsem članom organizacije IIBA. BABOK je globalno sprejet standard za izvajanje poslovne analitike. Na poznavanju tega vodnika v veliki meri temelji postopek certificiranja za certifikat CBAP (Certified Business Analysis Professional). Prvi osnutek trenutno veljavne različice BABOK (2.0) je bil s spletne strani IIBA prenesen več kot 200.000-krat. Pregledali, komentirali ter na koncu dopolnili so ga številni strokovnjaki in poslovni analitiki, tako da sedaj res odraža splošno sprejete prakse. Opisana znanja, naloge in tehnike dnevno uporabljajo poslovni analitiki po vsem svetu.

Devet gradnikov

BABOK vsebuje devet poglavij: uvodno poglavje poskrbi za razumevanje osnovnih pojmov poslovne analitike, vloge poslovnega analitika in obrazloži, kako brati in uporabljati BABOK; sledi opis šestih področij znanj in z njimi povezanih aktivnosti ter nalog poslovnih analitikov; predzadnje poglavje je namenjeno opisu potrebnih kompetenc za uspešno in učinkovito delo poslovnega analitika; v zadnjem poglavju se nahaja opis tehnik, ki jih poslovni analitik uporablja pri svojem delu.

Posamezne aktivnosti poslovnega analitika so v poglavjih podane strukturno, prikazane so tudi s potrebnimi nalogami, slikami in z opomniki, na kaj mora biti pozoren po-



Vsako področje znanj vsebuje nabor nalog.

Vsaka naloga ima vhode in izhode.

Izhodi predhodnih nalog so lahko vhodi drugim nalogam.

V vsaki nalogi imamo sodelujoče deležnike.

V vsaki nalogi lahko uporabimo eno ali več znanj in tehnik za učinkovitejše delo poslovnega analitika.

Bistvo BABOK področij znanj

slovni analitik. BABOK pri tem ne preferira niti striktno ne odreja določene metode dela, ampak poskuša poslovnega analitika opozoriti na kritične točke in na to, česa poslovni analitik ne sme pozabiti v določenih fazah svojega dela.

V vodniku je posebej poudarjeno, da poslovna analitika ni sinonim za obvladovanje zahtev po razvoju programske opreme (software requirements). Tokrat si pogledajmo, kaj ponujajo posamezna poglavja, v naslednjih številkah Sistema pa bomo podrobneje predstavili posamezna področja znanj.

Načrtovanje in nadzor poslovne analitike (2. poglavje) je področje znanja, v katerem je opisano, kako poslovni analitiki določijo, katere aktivnosti in naloge so potrebne za dokončanje konkretne poslovne analize. Obravnava identifikacijo ključnih udeležencev, izbiro tehnik poslovne analitike, procesa, ki se bo uporabljal za upravljanje zahtev, in predstavlja način za ocenjevanje delovnega napredka. Izbrani pristopi in aktivnosti na tem področju znanja usmerjajo izvajanje vseh ostalih nalog pri iskanju rešitve.

Izvajanje (3. poglavje) opisuje sodelovanje poslovnih analitikov s ključnimi po-

slovnimi deležniki, da lahko identificirajo in razumejo njihove potrebe, pomisleke ter razumejo okolje, v katerem delajo. Namen izvajanja je zagotoviti razumevanje temeljnih potreb ključnih deležnikov in ne morda zgolj njihovih površinskih želja.

Komunikacija in upravljanje zahtev (4. poglavje) opisuje, kako poslovni analitiki obvladujejo konflikte, težave in spremembe, s čimer zagotovijo, da ključni deležniki in projektna ekipa ostanejo soglasni glede obsega rešitve in tega, kako sporočajo zahteve ključnim udeležencem in kako gradijo bazo znanj.

Analitika poslovnih sistemov (5. poglavje) opisuje, kako poslovni analitiki identificira-

O poslovni analitiki smo v Sistemu pisali: oktobra 2008 (Poslovna analitika – vez med IT in poslovanjem), junija 2009 (Od strategije do operative), novembra 2009 (intervju s predsednikom IIBA Slovenia Chapter) in marca 2010 (Zdravilo za neuspešne IT-projekte). Vsi ti članki so dostopni na spletni strani www.sistem-on.net.