



Dr. Ute Schröder

Emendare GmbH & Co. KG, Karlsruhe

# Schokoladenessen

- Projekt-Ausschreibung:  
„Die Tafel Schokolade soll ausgepackt und in ihre Teile zerlegt werden“
- Zeit ist Geld – wie lange braucht Ihr?



# Contract game

- Der billigste Anbieter gewinnt
- Eigentlich weiß jeder, dass es unrealistisch ist, das Projekt *on time* und *on budget* fertigzustellen
- BER
- Stuttgart 21
- Elbphilharmonie



# Festpreis

# Agil

Scope

**Fix**

Kosten

Termin

Plan  
getrieben

Wert  
getrieben

Kosten

Termin

**Variabel**

Scope



# Festpreis

- Interessenskonflikt
  - Kunde will hochwertiges Produkt haben
  - Anbieter will wenig Aufwand betreiben
- Je kleiner der Umfang des Festpreises, desto kleiner die Probleme
- Mini-Festpreis je *minimum marketable feature* (MMF)



# Vertragsgestaltung

- Vertragsfreiheit in Deutschland
- Juristischer Unterschied zwischen
  - Werkserstellung (Festpreis & Gewährleistung)
  - Dienstleistungserbringung (Time & Material)
- Regelsysteme in Großkonzernen („Legal“)



# 3 Dimensionen

Nutzenorientiert

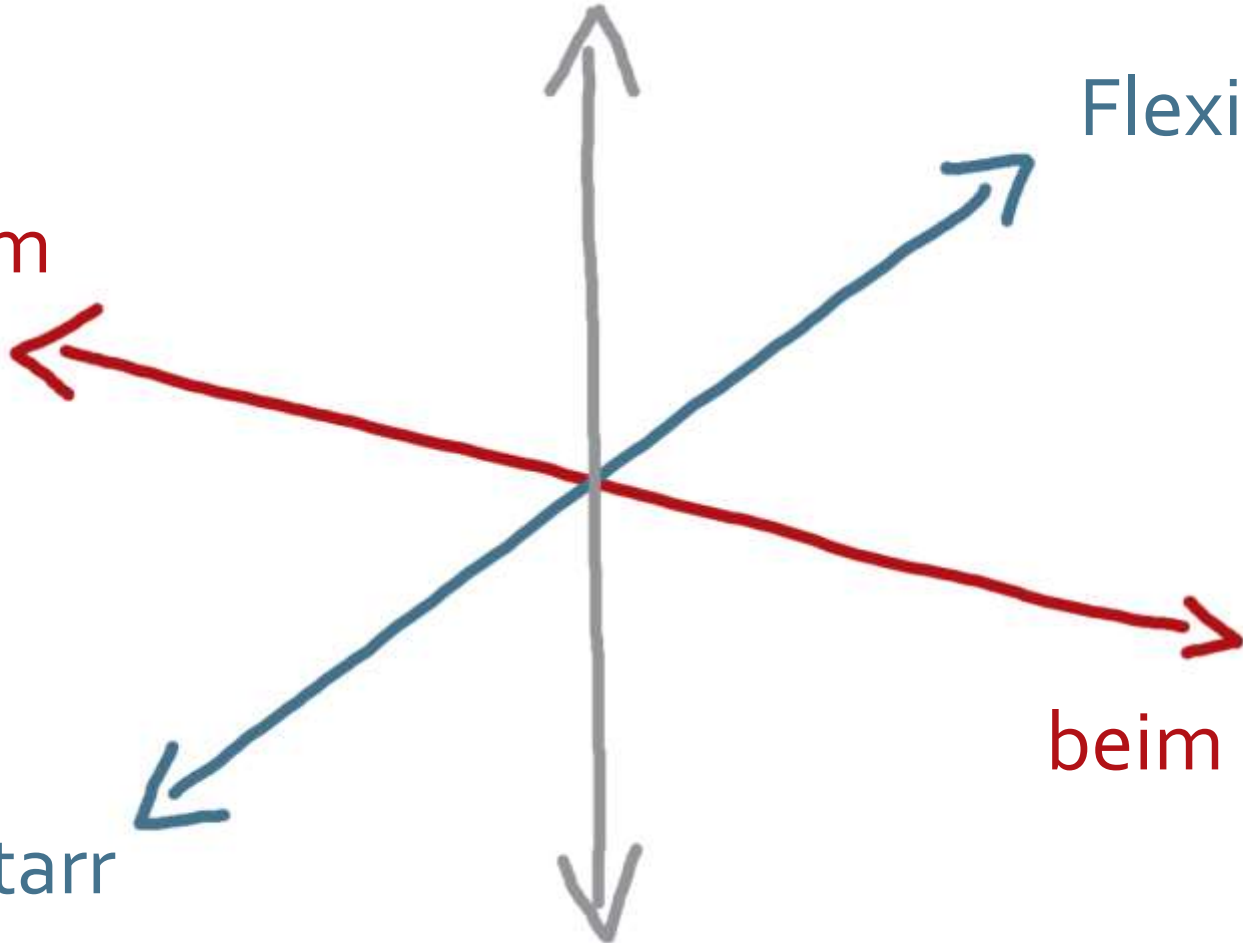
Flexibel

Risiko beim  
Anbieter

Risiko  
beim Kunden

Starr

Kostenorientiert



# Geschäftsmodell des Anbieters

- Mitarbeiter lange sicher beschäftigen?
- Umsatz erzielen?
- Agil arbeiten?
  
- Das *mindset* kann man nicht von Projekt zu Projekt wechseln!
  
- USP: Probleme des Kunden lösen statt Pflichtenheft abarbeiten





# Agile Verträge

- Dinge, die Ihr braucht, müssen im Vertrag geregelt sein
  - Rollen + Verantwortlichkeiten (Antwortzeiten)
  - Meetings (Pflicht zur Teilnahme)
  - Artefakte (Definition of Done)
  - Vorgehen bei Anpassungen
- Design for Change

# Agiles Manifest und Prinzipien

- Bespricht die Prinzipien in den Teams
- Diskutiert die Fragen:
  - Was bedeutet dieses Prinzip für einen agilen Vertrag?
  - Wie muss der Vertrag gestaltet sein, damit das Prinzip berücksichtigt ist?
- Dokumentiert die Ergebnisse auf dem Flipchart.

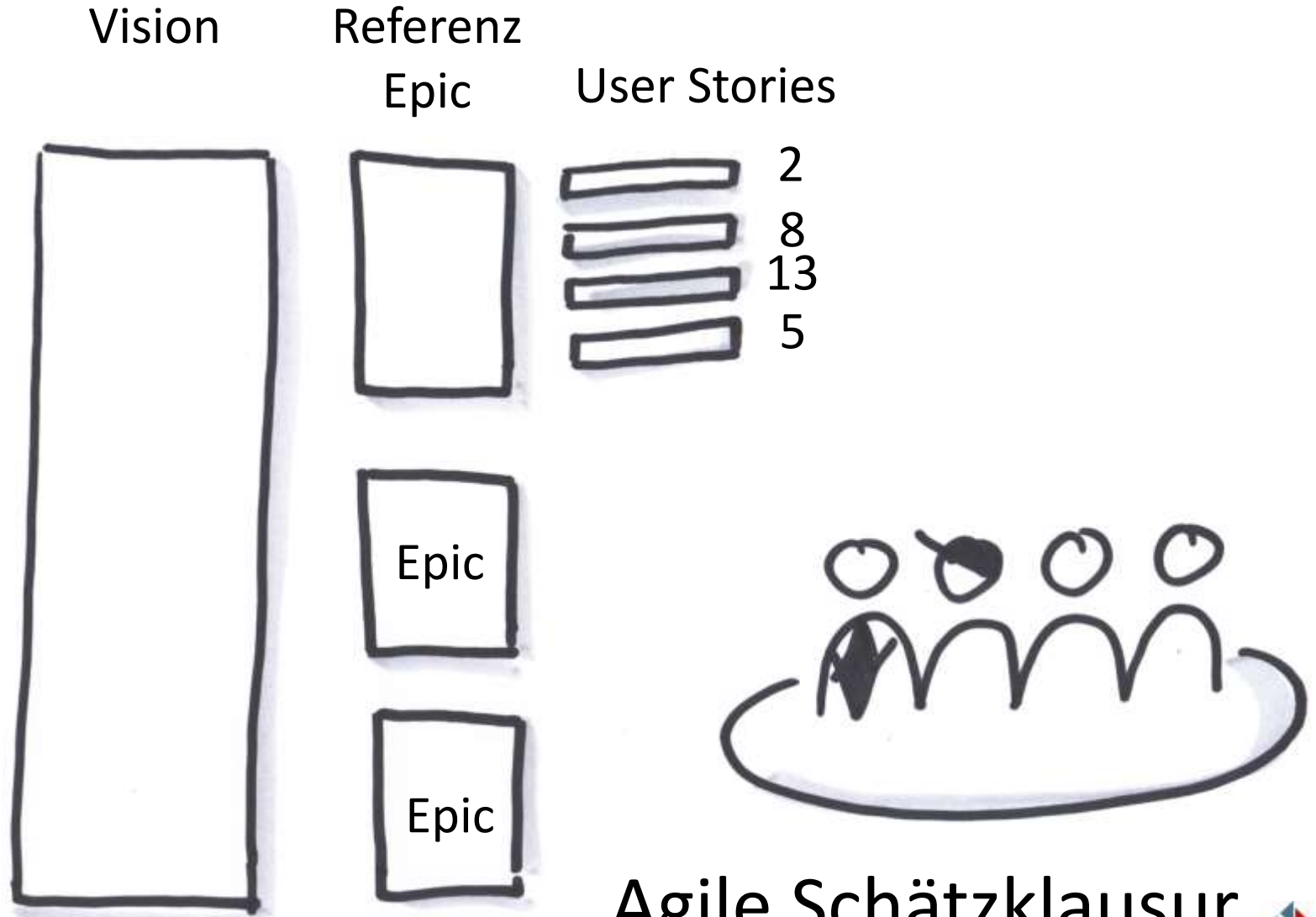


# Budgetlimit?

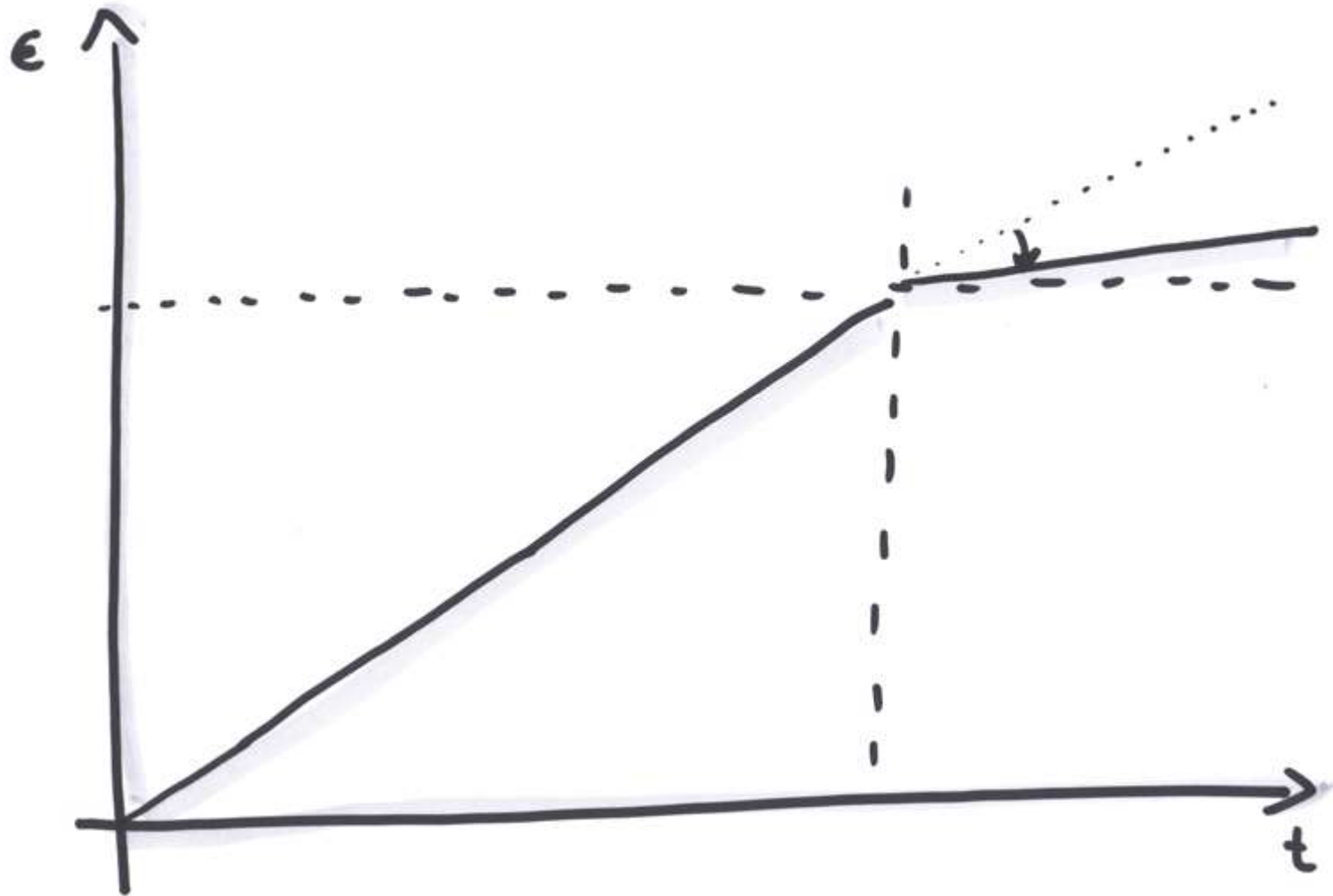
Monday, December 7, 2009



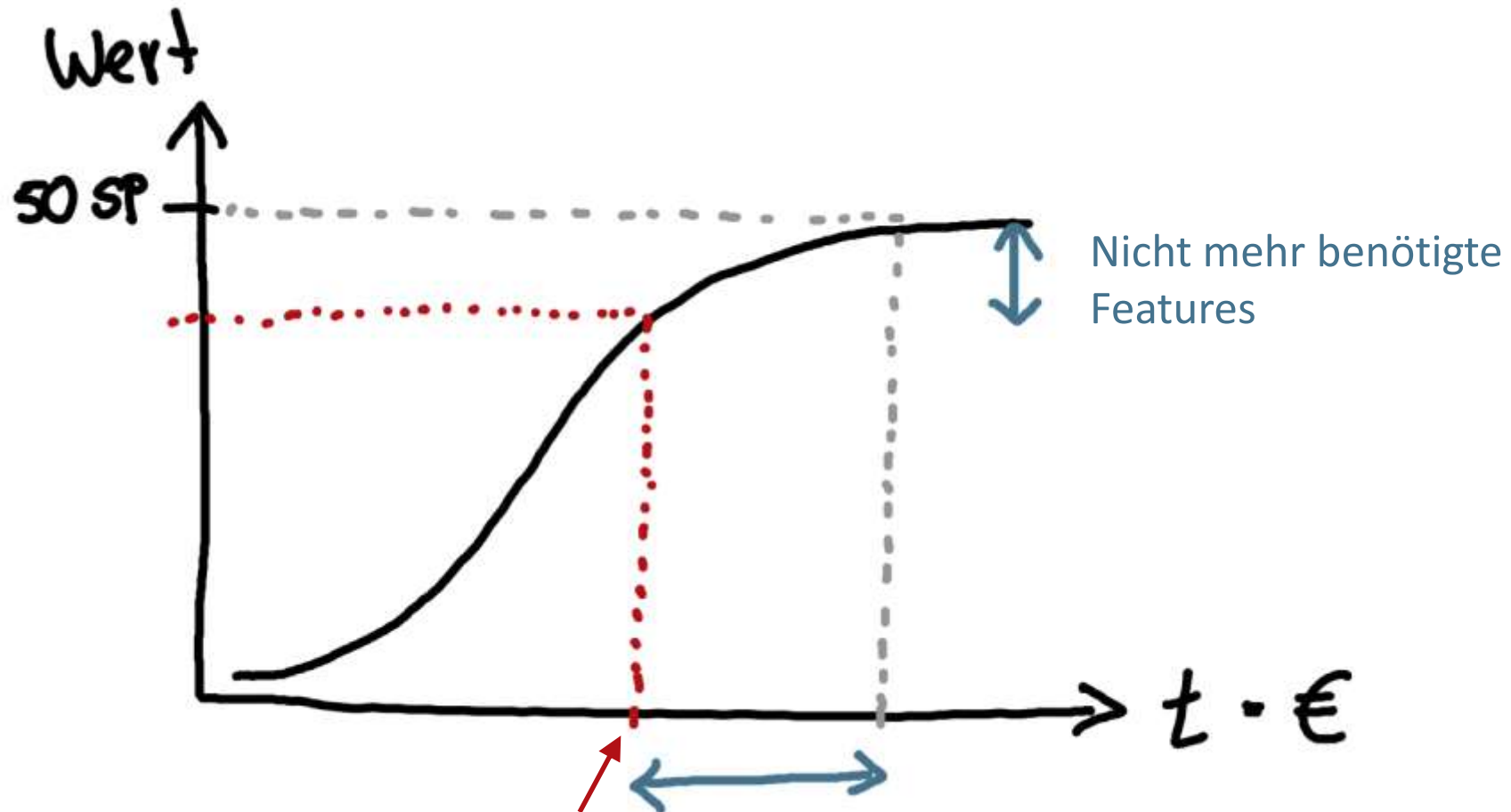
# Budgetlimit!



# Risk sharing



# Money for nothing

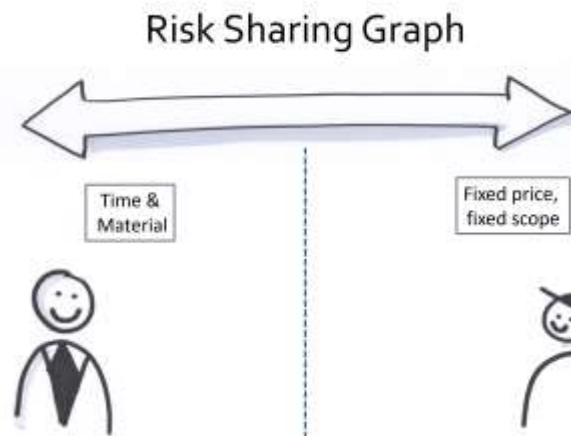


Zu diesem Zeitpunkt hat der Kunde genug Wert erreicht

Geld, das dem Anbieter entgeht, weil der Kunde „zu früh“ zufrieden ist -> einen Teil davon erhält er trotzdem

# Gruppenarbeit

- Sammelt Bausteine, die Ihr bisher in Euren Verträgen verwendet habt
- Ordnet die Bausteine auf dem Risk Sharing Graphen an
- Diskutiert, wie sich die Bausteine auf die Vertragsgestaltung auswirken und wie Ihr den Vertrag noch agiler gestalten könnt



# Literatur



Gute Einführung incl. Beispielvertrag



Sehr umfangreich



# Vielen Dank!

Product Strategy

Product Organisation

Design Sprints

Spielerisch Lernen

Bug Spotter

Workshop

Mentoring



Coaching

Product Ownership

EMENDARE

Moderation

Scrum

POSITIVE KRÄFTE ENTFESSELN

Team Coach

Teamentwicklung

Organisationsentwicklung

Agile Leadership

Energizer

Training

ScrumMaster Ausbildung

Agile Coaching

Kanban

Positivität

Product Discovery