

Agile IT-Projekte zum Festpreis – ein Widerspruch in sich?

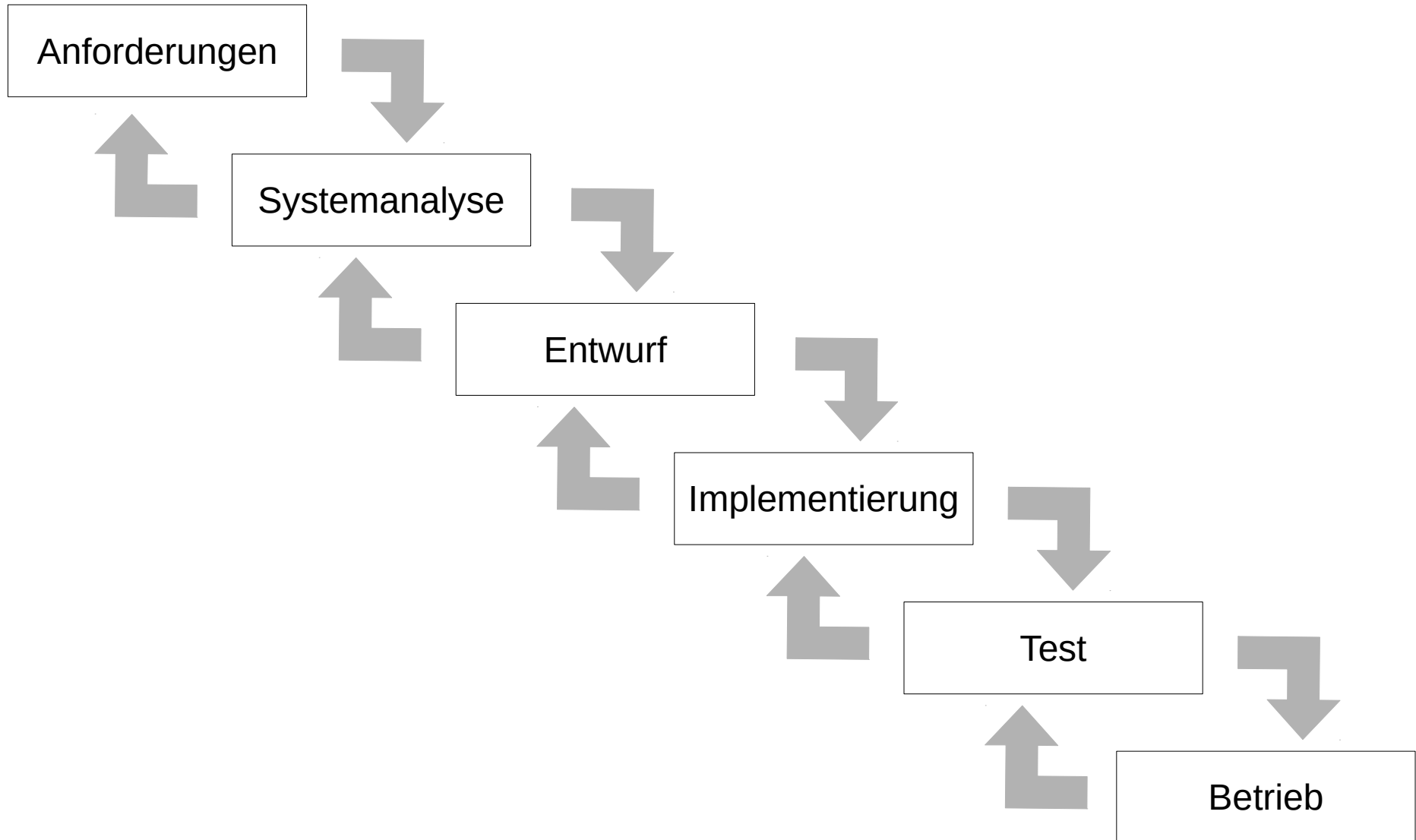
Alexandra Kaiser

**Juristisches IT-Projektmanagement
WiSe 2016/17**

Gliederung

- Vorgehensmodelle
 - Wasserfallmodell
 - Agile Methoden am Beispiel von Scrum
- Herkömmlicher Festpreisvertrag
- Agiler Festpreisvertrag

Wasserfallmodell



Agiles Manifest

„Wir erschließen bessere Wege, Software zu entwickeln, indem wir es selbst tun und anderen dabei helfen. Durch diese Tätigkeit haben wir diese Werte zu schätzen gelernt:

Individuen und Interaktionen mehr als Prozesse und Werkzeuge

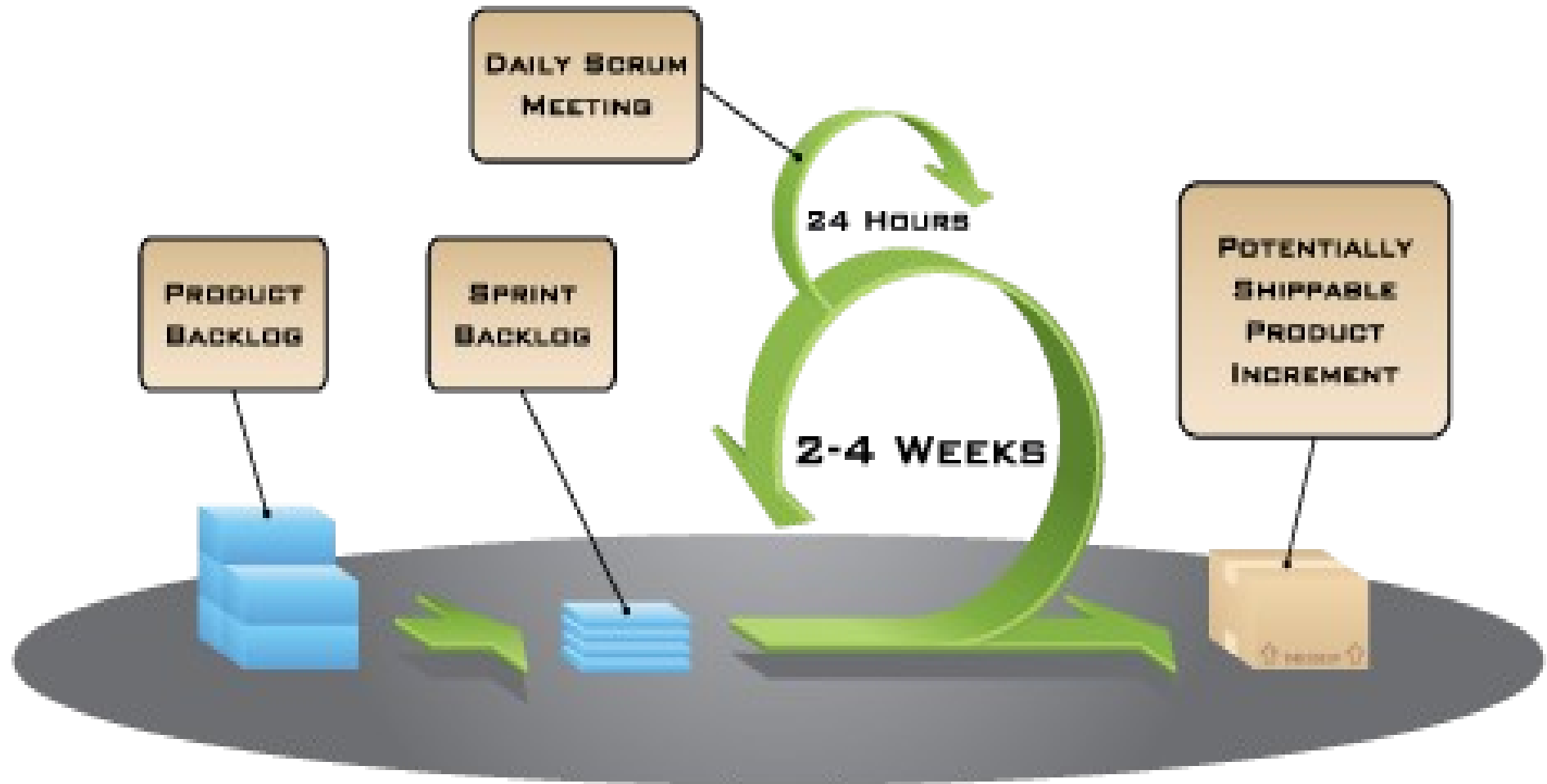
Funktionierende Software mehr als umfassende Dokumentation

Zusammenarbeit mit dem Kunden mehr als Vertragsverhandlung

Reagieren auf Veränderung mehr als das Befolgen eines Plans

Das heißt, obwohl wir die Werte auf der rechten Seite wichtig finden, schätzen wir die Werte auf der linken Seite höher ein.“

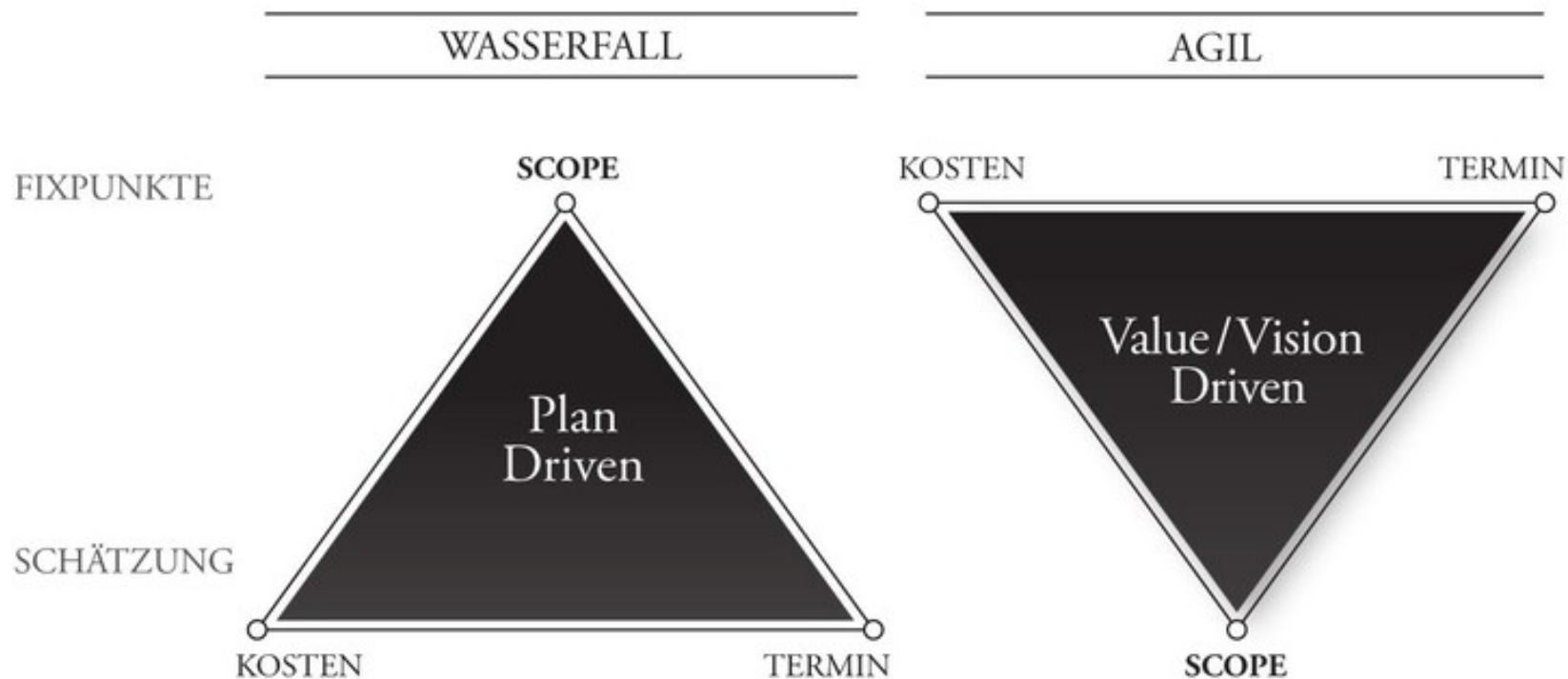
Scrum



COPYRIGHT © 2005, MOUNTAIN GOAT SOFTWARE

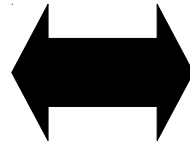
Klassischer Festpreisvertrag

- Werkvertrag mit Festpreisregelung
- Finale Leistungsbeschreibung
- Basiert auf klassischem Wasserfallmodell



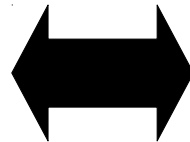
Nachteil herkömmlicher Festpreisverträge

Detaillierte
Anforderungsspezifikation



Anpassungsfähigkeit

Einfache
Mitwirkungspflicht
des Kunden



Aktive Projektteilnahme

Große Endabnahme



Zwischenrelease

Agiler Festpreisvertrag

- Fixer Kostenrahmen
- Keine finale Leistungsbeschreibung zu Projektbeginn
- Variabler Scope ➡ Change for Free
- Kooperation von Lieferant und Kunde
- Gemeinsame Aufwandschätzung
- Scope-Governance

Kernelemente des agilen Festpreisvertrags

1. Definition des Vertragsgegenstandes

2. Detailspezifikation von Referenz-User Stories

3. Workshop zum Gesamtscope

4. Riskshare, Checkpoint-Phase und Ausstiegspunkte

5. Vereinbarung zur Scope-Governance

6. Festlegen eines Bonussystems

Fazit

- Herkömmliche Festpreisverträge meist ungeeignet für agile Projekte
Aber: Agilität und Festpreis passen trotzdem zusammen
- Alternative bietet der Agile Festpreisvertrag:
 - Fixer Kostenrahmen
 - Variabler Scope
 - Kooperation zwischen Kunde und Lieferant

Referenzen

- Alexandra Kaiser. *Agile IT-Projekte zum Festpreis – ein Widerspruch in sich?*. Ausarbeitung im Rahmen der Vorlesung „Juristisches IT-Projektmanagement“, 2017.
- Mountain Goat Software - <https://www.mountangoatsoftware.com/uploads/blog/ScrumMediumLabelled.png>
- Andreas Opelt, Boris Gloger, Wolfgang Pfarl und Ralf Mittermayr. *Der agile Festpreis - Leitfaden für wirklich erfolgreiche IT-Projekt-Verträge*. Carl Hanser Verlag München, 2014.

Prinzipien hinter dem agilen Manifest, Teil 1

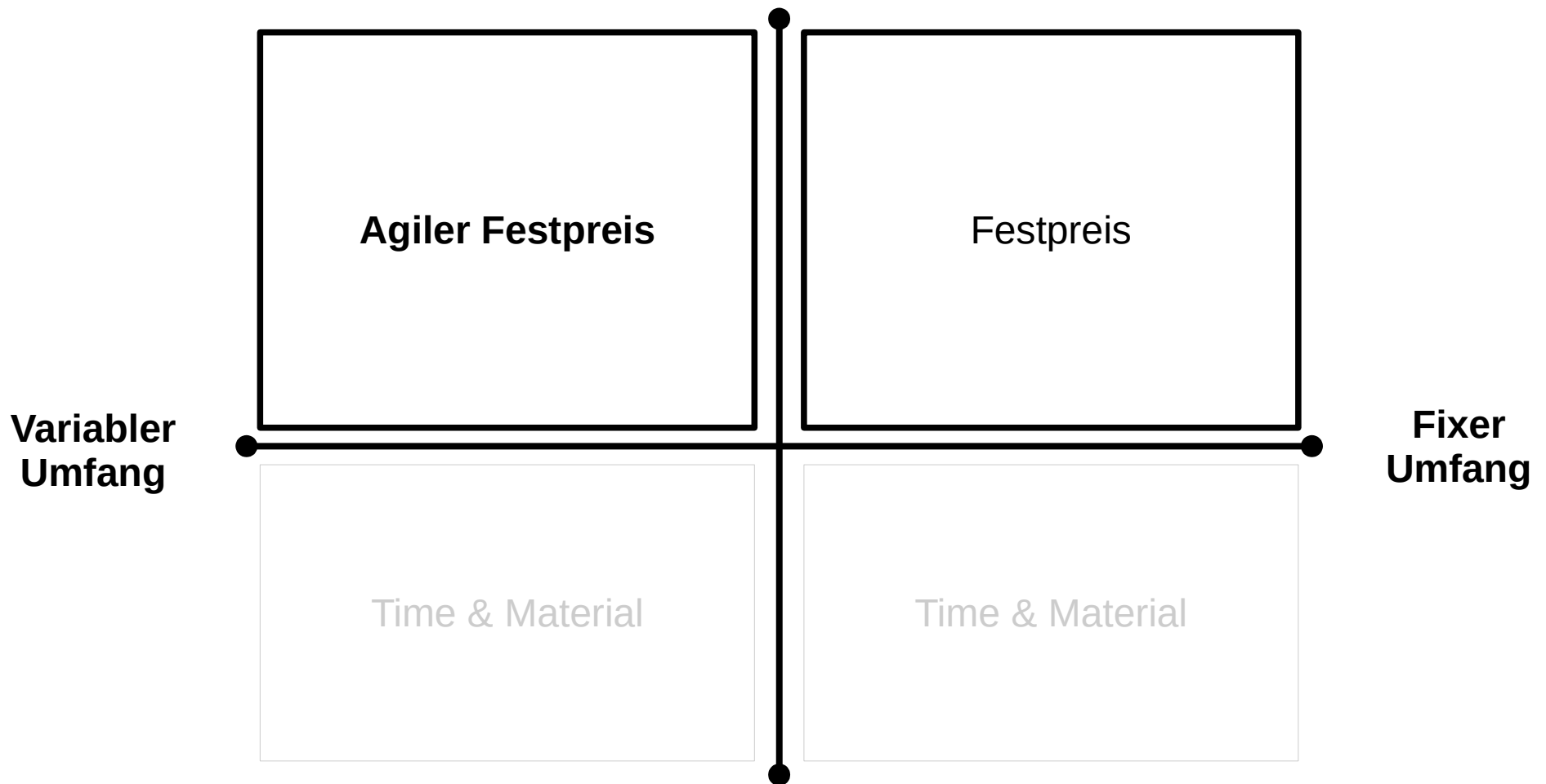
- „Unsere höchste Priorität ist es, den Kunden durch frühe und kontinuierliche Auslieferung wertvoller Software zufrieden zu stellen.“
- „Heisse Anforderungsänderungen selbst spät in der Entwicklung willkommen. Agile Prozesse nutzen Veränderungen zum Wettbewerbsvorteil des Kunden.“
- „Liefere funktionierende Software regelmäßig innerhalb weniger Wochen oder Monate und bevorzuge dabei die kürzere Zeitspanne.“
- „Fachexperten und Entwickler müssen während des Projektes täglich zusammenarbeiten.“
- „Errichte Projekte rund um motivierte Individuen. Gib ihnen das Umfeld und die Unterstützung, die sie benötigen und vertraue darauf, dass sie die Aufgabe erledigen.“
- „Die effizienteste und effektivste Methode, Informationen an und innerhalb eines Entwicklungsteams zu übermitteln, ist im Gespräch von Angesicht zu Angesicht.“

Prinzipien hinter dem agilen Manifest, Teil 2

- „Funktionierende Software ist das wichtigste Fortschrittsmaß.“
- „Agile Prozesse fördern nachhaltige Entwicklung. Die Auftraggeber, Entwickler und Benutzer sollten ein gleichmäßiges Tempo auf unbegrenzte Zeit halten können.“
- „Ständiges Augenmerk auf technische Exzellenz und gutes Design fördert Agilität.“
- „Einfachheit -- die Kunst, die Menge nicht getaner Arbeit zu maximieren -- ist essenziell.“
- „Die besten Architekturen, Anforderungen und Entwürfe entstehen durch selbstorganisierte Teams.“
- „In regelmäßigen Abständen reflektiert das Team, wie es effektiver werden kann und passt sein Verhalten entsprechend an.“

Vertragstypen im Vergleich

Fixer Preis



Variabler Preis