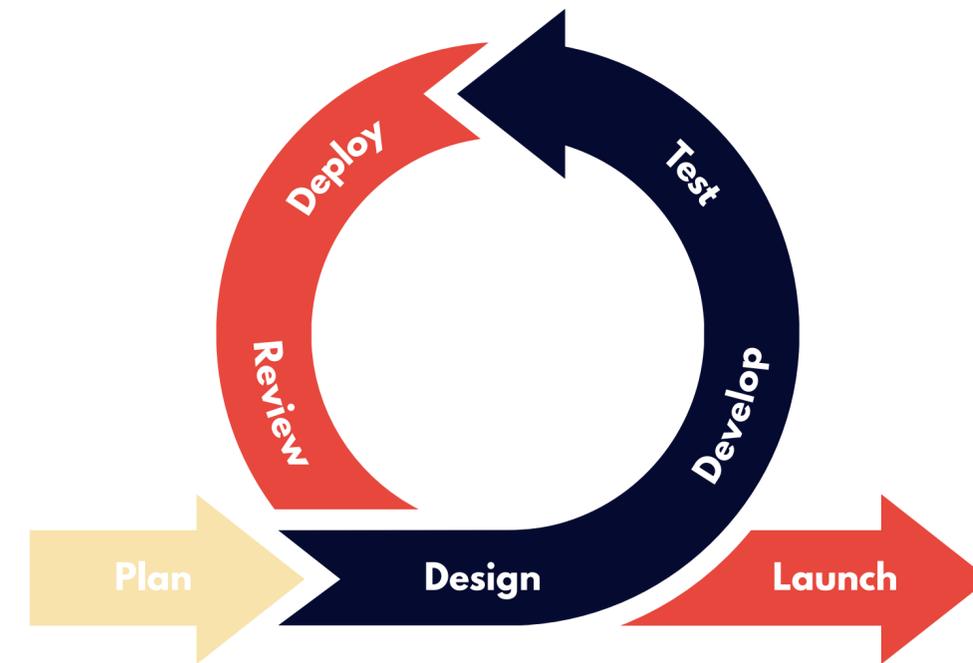


# WIR ARBEITEN AGIL!

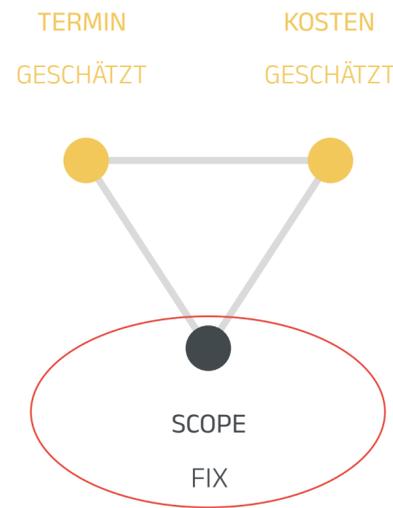
Ihre Digitalagentur aus München für professionelle  
Lösungen im E-Commerce



# Was bedeutet das für Sie?



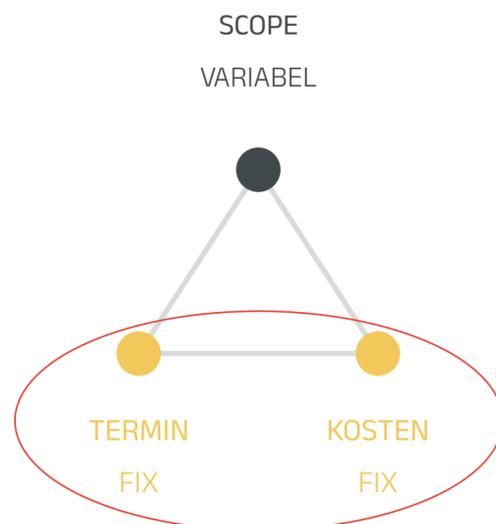
## PLAN DRIVEN



### Klassisches Projektmanagement

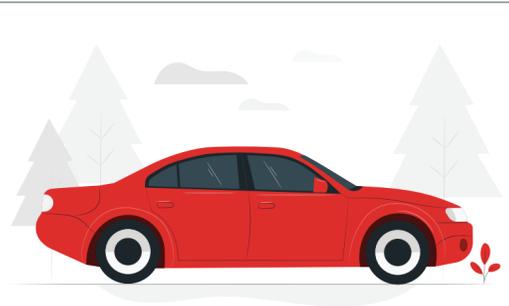
- **Umfang** der gesamten zu entwickelnden Lösung wird vorab genau definiert
- Zeit und Budget ist meist falsch kalkuliert
- die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden werden nicht zielführend umgesetzt
- Änderungen während der Umsetzung sind nicht eingeplant

## VISION DRIVEN



### Agile Methoden

- Zeit und Budget werden zu Beginn eines Projekts als Konstanten definiert
- Zusammen mit dem Kunden werden die Anforderungen ausgearbeitet, die sich innerhalb dieses Rahmens realisieren lassen
- der Kunde kann fortwährend den Verlauf des Projekts mitbestimmen
- durch das transparente Vorgehen bekommt der Kunde ein besseres Gefühl für das laufende Projekt



Wie hat es  
der Kunde erklärt?



Wie der Projektleiter  
es verstanden hat?



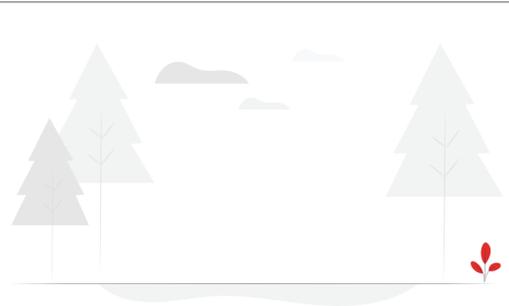
Wie der Analyst  
es entworfen hat?



Wie der Programmierer es ges-  
chrieben hat?



Wie es der Unternehmensber-  
ater beschrieben hat?



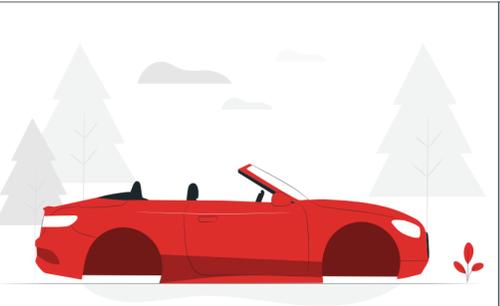
Wie das Projekt  
dokumentiert wurde?



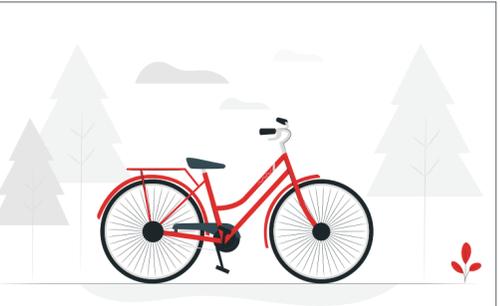
Welche Operationen  
wurden installiert?



Wie der Kunde  
abgerechnet wurde?



Wie es u  
nterstützt wurde?



Was der Kunde wirklich  
benötigte?



# Vorgehensweise

---

Wir arbeiten agil, das heißt:

- Gemeinsame Ausarbeitung der grundsätzlichen Anforderungen an das Projekt (keine Details) zu Beginn des Projekts
- Kunde erhält ein agiles Festpreisangebot
- Zerteilung des Projekts in kleine Teilprojekte, die nacheinander in sogenannten Sprints abgearbeitet werden
- ein Sprint dauert in der Regel eine Woche und wird fest eingeplant
- Vor jedem Sprint werden in einem Sprintplanning die Anforderungen
  - definiert
  - die Aufgaben geschätzt
  - die Aufgaben priorisiert
- Das Sprintplanning findet gemeinsam mit dem Kunden an fest definierten Terminen statt

## Vorteile agile Methoden

---

Im Vordergrund steht immer der höchstmögliche Businessvalue für den Kunden!

- Höchstmögliche Flexibilität durch jederzeitige Änderung und Priorisierung von Anforderungen
- Die Tasks werden geschätzt und priorisiert, der Kunde entscheidet bei jedem Task, ob, wie und wann dieser umgesetzt werden soll
- Details werden dann entschieden, wenn der richtige Zeitpunkt dafür ist
- Es wird nichts umgesetzt, was unnötig ist (aber vielleicht im Vorfeld definiert wurde)
- Frühzeitiges Erkennen von Problemen mit entsprechenden Handlungsmöglichkeiten
- Projekttransparenz für alle Beteiligten, zu jedem Zeitpunkt
- Verbesserung in der Time to Market
- Ziel ist eine ehrliche Kommunikation und ständiges, gegenseitiges Feedback

### Klassisches Projektmanagement – Nachteile

- Kunde kauft „die Katze im Sack“
- die Kosten müssen meist nachverhandelt werden
- Projekte verzögern sich
- Das Ergebnis entspricht nicht den Vorstellungen
- Kunde und Agentur sind unzufrieden

# Unser Angebot

---

Was ist ein agiles Festpreisangebot?

- Vereinbarung einer Preisobergrenze - **Kostentransparenz**
- Vereinbarung eines Termins für die Fertigstellung
- Ändern sich im Laufe des Projekts die Anforderungen, wird neu priorisiert

**Sie entscheiden was wann umgesetzt wird**

- Features mit geringer Prio, werden zurückgestellt und evtl. gar nicht realisiert - **höchster Businessvalue**

Beispiel agiles Festpreisangebot:

- Die Anforderungen an das Projekt wurden gemeinsam definiert, im Idealfall im Rahmen eines Workshops
- Die geschätzte Angebotssumme beläuft sich auf: 80.000 €
- Die Projektlaufzeit beträgt: 5 Monate

80.000 € entsprechen 20 Sprints à 1 Woche

Dies bedeutet, dass jeden Monat 4 Sprints durchgeführt werden.

Das Angebot enthält die Anforderungen (nicht im Detail) sowie die Summe an Sprints und deren Kosten.



DANKE!

Wann können wir starten?

