



agile.agreement

«Beschaffung agiler Projekte mithilfe
des agile.agreements»

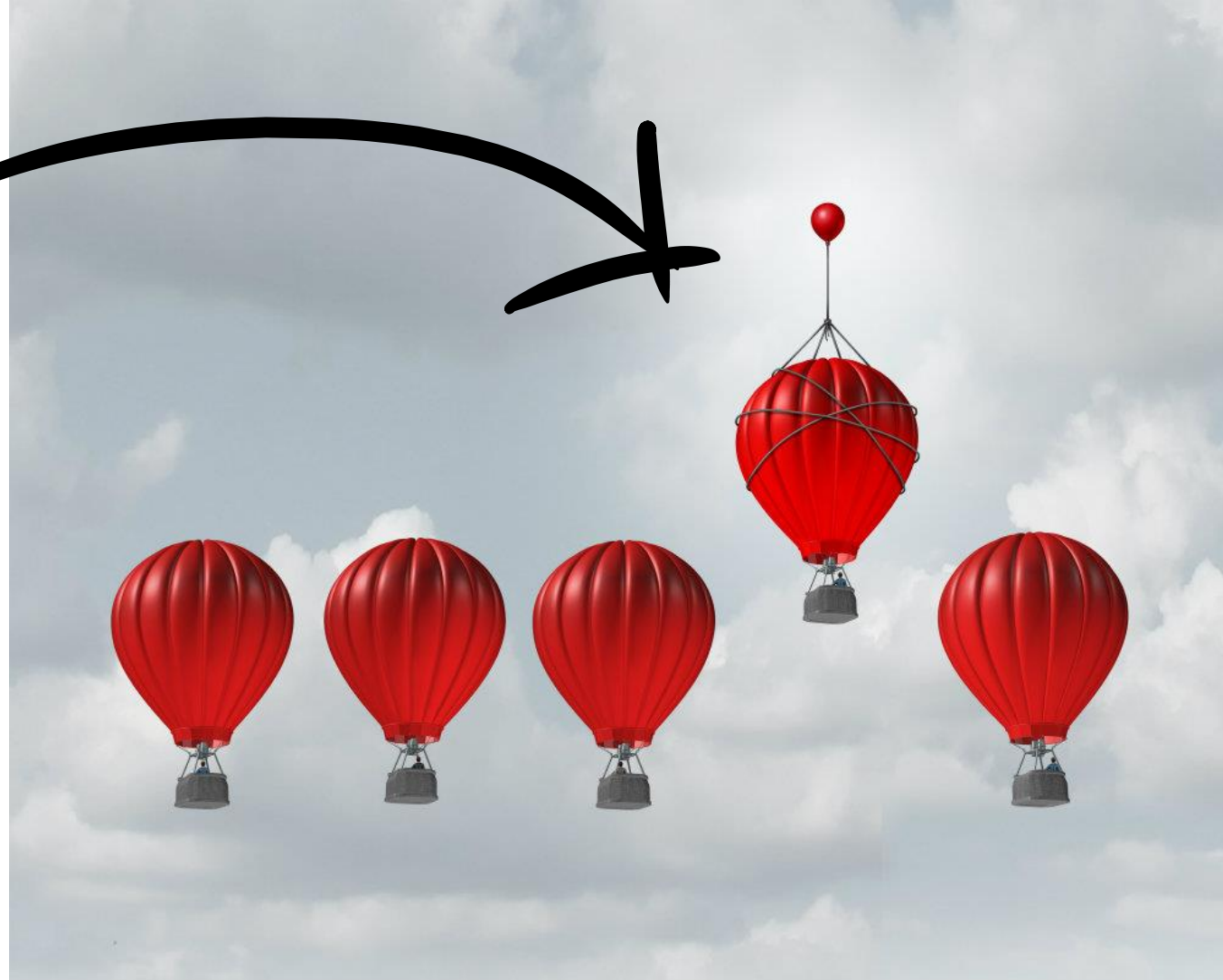
Forum agile Verwaltung 2020, 05.11.2020



Change the Game!



Du?





WARUM ändern?



Warum braucht es Agilität?

Volatilität

die zunehmende Geschwindigkeit und das Ausmass der meist ungeplanten Veränderungen.

Unsicherheit

die abnehmende Vorhersehbarkeit von Ereignissen.

Komplexität

die steigende Anzahl von Verknüpfungen und Abhängigkeiten.

Ambiguität

die Mehrdeutigkeit von Fakten, die es schwieriger macht.

Was ist Agilität?

- **Die Fähigkeit auf Veränderung zu reagieren.**
 - Geschwindigkeit
 - Anpassungsfähigkeit
 - Kundenzentriertheit
 - Haltung

Methoden



Praktiken

Prinzipien

Werte

Haltung



Wann braucht es Agilität?

Komplex

- Emergent Practices
- Antwort unbekannt
- Muster entsteht
- Scrum

Kompliziert

- Good Practices
- mehrere richtige Antworten
- Kanban, Hybrid

Chaotisch

- Novel Practices
- Antwort nicht feststellbar
- Notfall = Brand

Einfach

- Best Practices
- Findenfitz (1 Antwort)
- Klassisch (Planorientiert)

Cyrefin-Modell



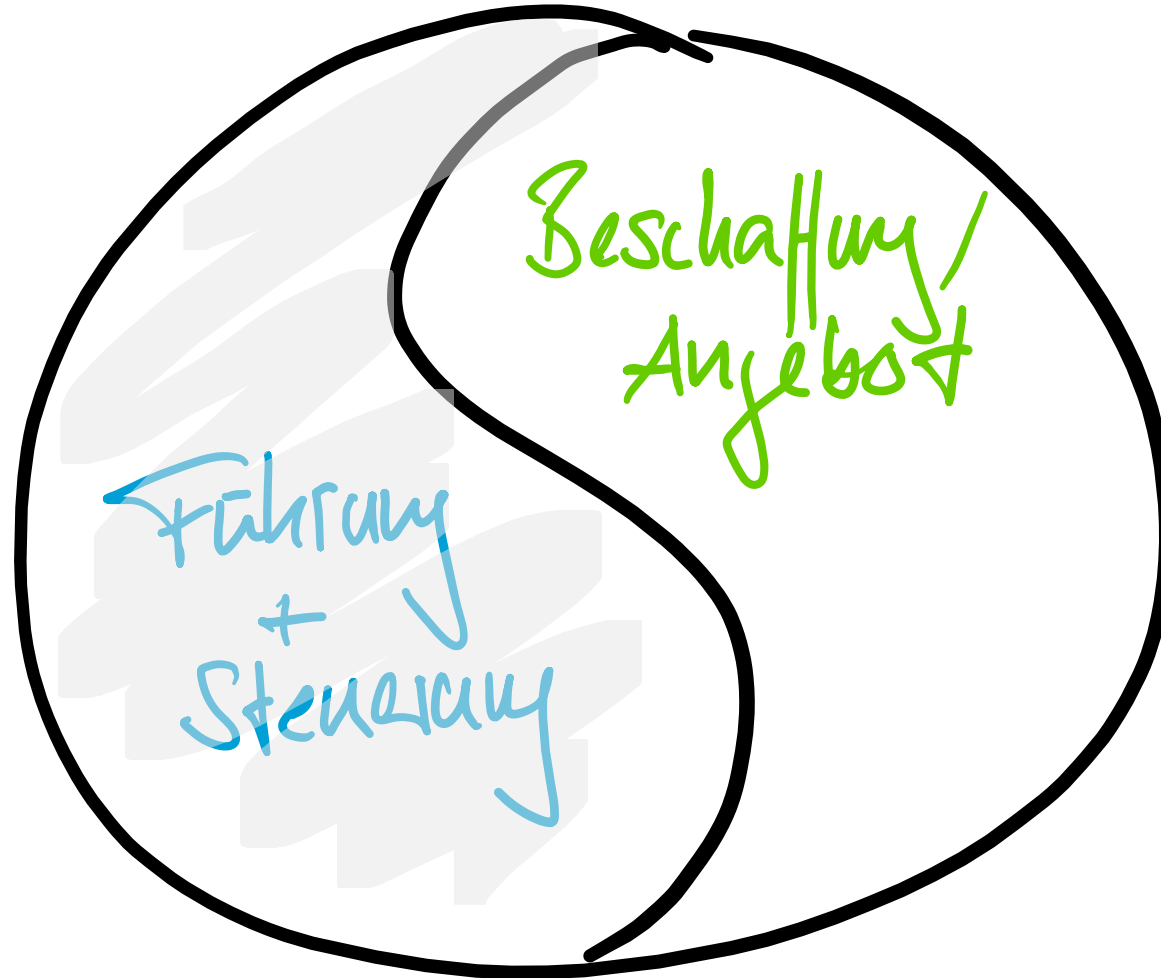
WAS ändern?

Was möchten wir ändern?

Ganzheitliche agile Projekte



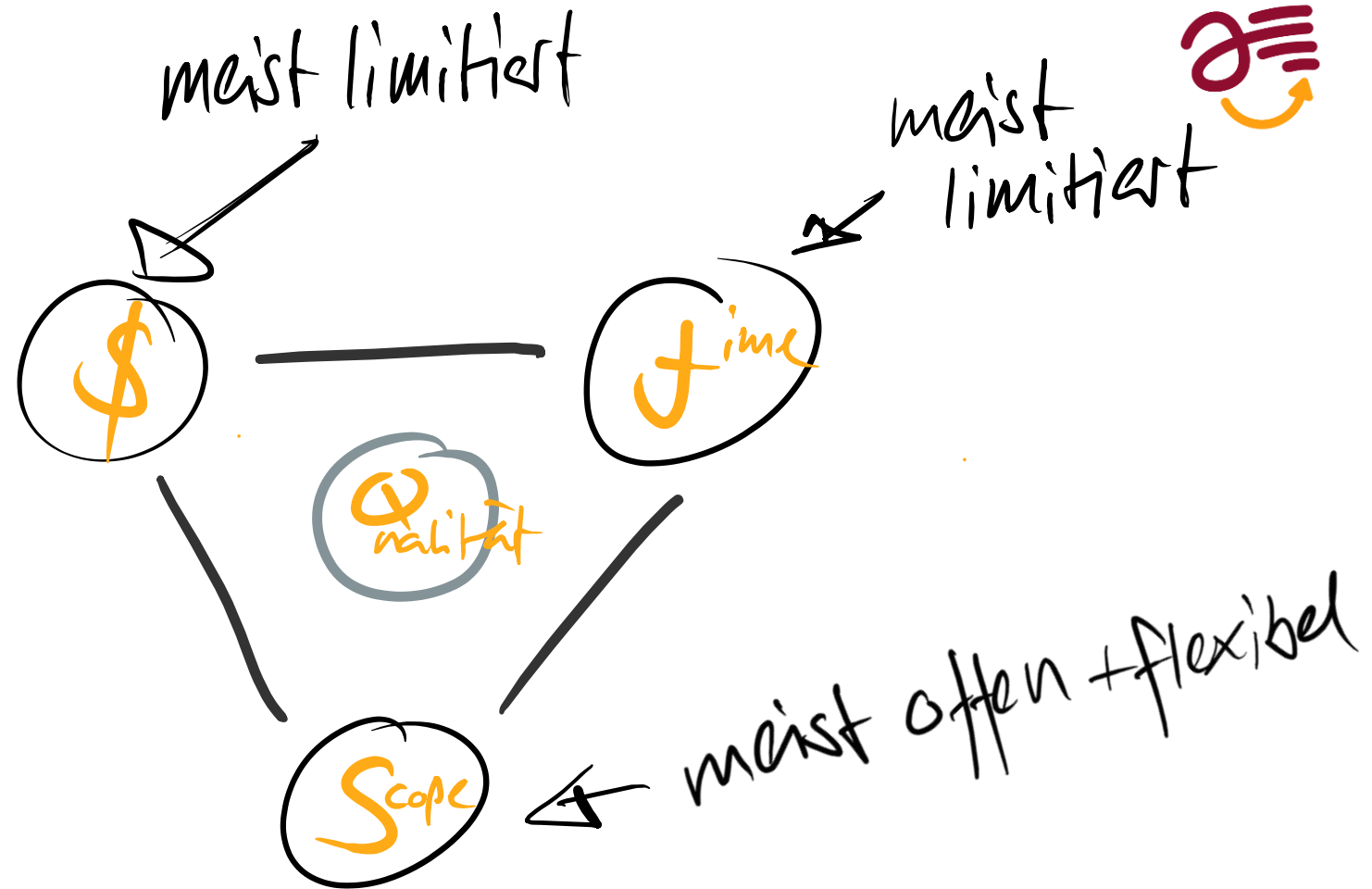
agile



Projekte

Herausforderung Zieldimensionen

- Ein offenes Problem
- ein fester Termin und
- ein festes Budget



- Diese 3 Dimension beeinflussen die Qualität, wobei wir ein Minimum an Qualität bestimmen das wir einhalten möchten.



Herausforderung

Schlüsselfragen

- Wie **schreibe** ich **heute** etwas **aus**, dass sich **morgen verändern** kann (Ungewissheit)?
- **Was ist** in einem solchen Kontext **der Leistungsgegenstand** (Verbindlichkeit)?
- Wie kann ich ein **agiles Projekt (zum Festpreis) beschaffen und** dafür sorgen, dass meine **Ziele** (Vision mit variablem Scope, feste Termine & Budget) **eingehalten** werden?
- Was sind die relevanten **Erfolgsfaktoren**?



Beschaffung intellektuelle Dienstleistungen



Beschaffung intellektueller Dienstleistungen



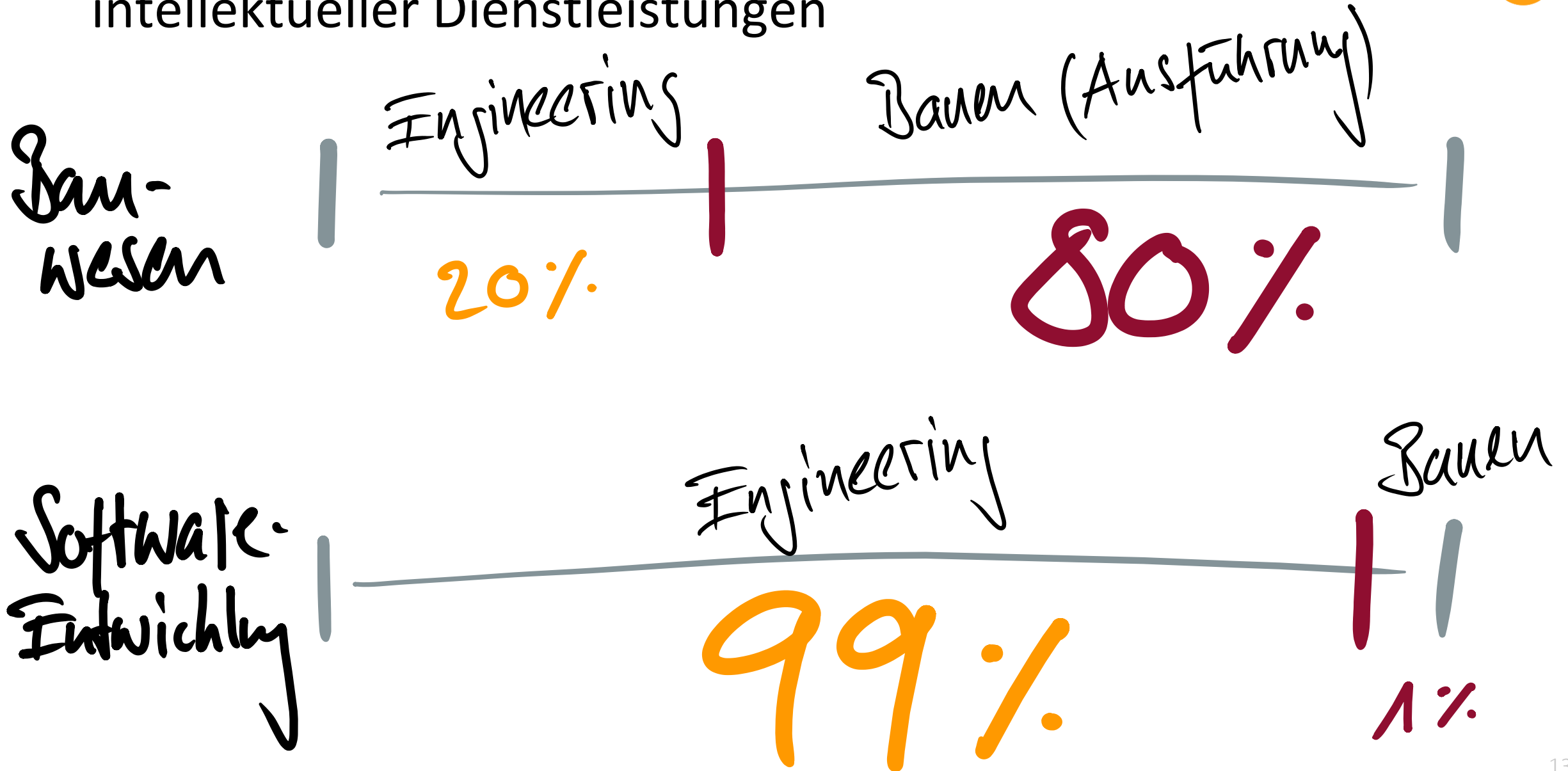
«intellektuelle Dienstleistung beruht auf
der kreativen schöpferischen Leistung»

(JR Wymann 2012)

Sam

vs. Engineering!

Beschaffung intellektueller Dienstleistungen



Beschaffung intellektueller Dienstleistungen



Personalverleih



Ja aber ...



Klassisches Werk



Schwierig weil ...



Dilemma



Kombination



Und was machen
wir jetzt?





WIE ändern?



Die heutigen gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Beschaffung in der öffentlichen Verwaltung sind zwar verbesserungswürdig, lassen jedoch genügend Spielraum offen, damit wir sofort mit der Umsetzung solcher «neuartigen» Ausschreibungen beginnen können. (T. Molitor)



Change the Game!!!

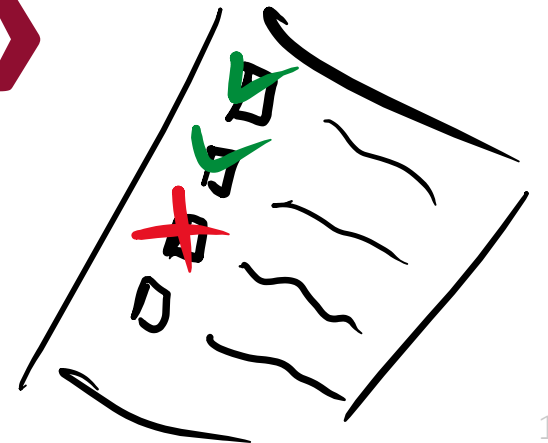
(Der Change fängt bei **Dir** an)

Kooperation vor Spezifikation

Werte



«Kooperation vor
Spezifikation»



Kooperation vor Spezifikation

Prinzipien



Prinzip

1

- **Regle** zuerst die Kooperation, das Vorgehen und den Umgang mit dem Ungewissen (Komplexität) im Projekt.
 - Erhalte dafür **Verlässlichkeit**, Transparenz und Qualität

2

- **Beschreibe** danach den groben Rahmen des Leistungsumfangs nach **EDU** (Enough design upfront) statt **BDU** (Big design upfront)
 - **Fokussiere auf Bedürfnisse** – nicht auf Anforderungen
 - **Involviere beide Parteien** in den Prozess – erhalte höher Effektivität



Je unklarer der Leistungsumfang, desto ausführlicher und präziser müssen die «Spielregeln» geregelt sein. (T. Molitor)



Verlässlichkeit ist die Basis der Kooperation

Prinzipien

Wir glauben dass...

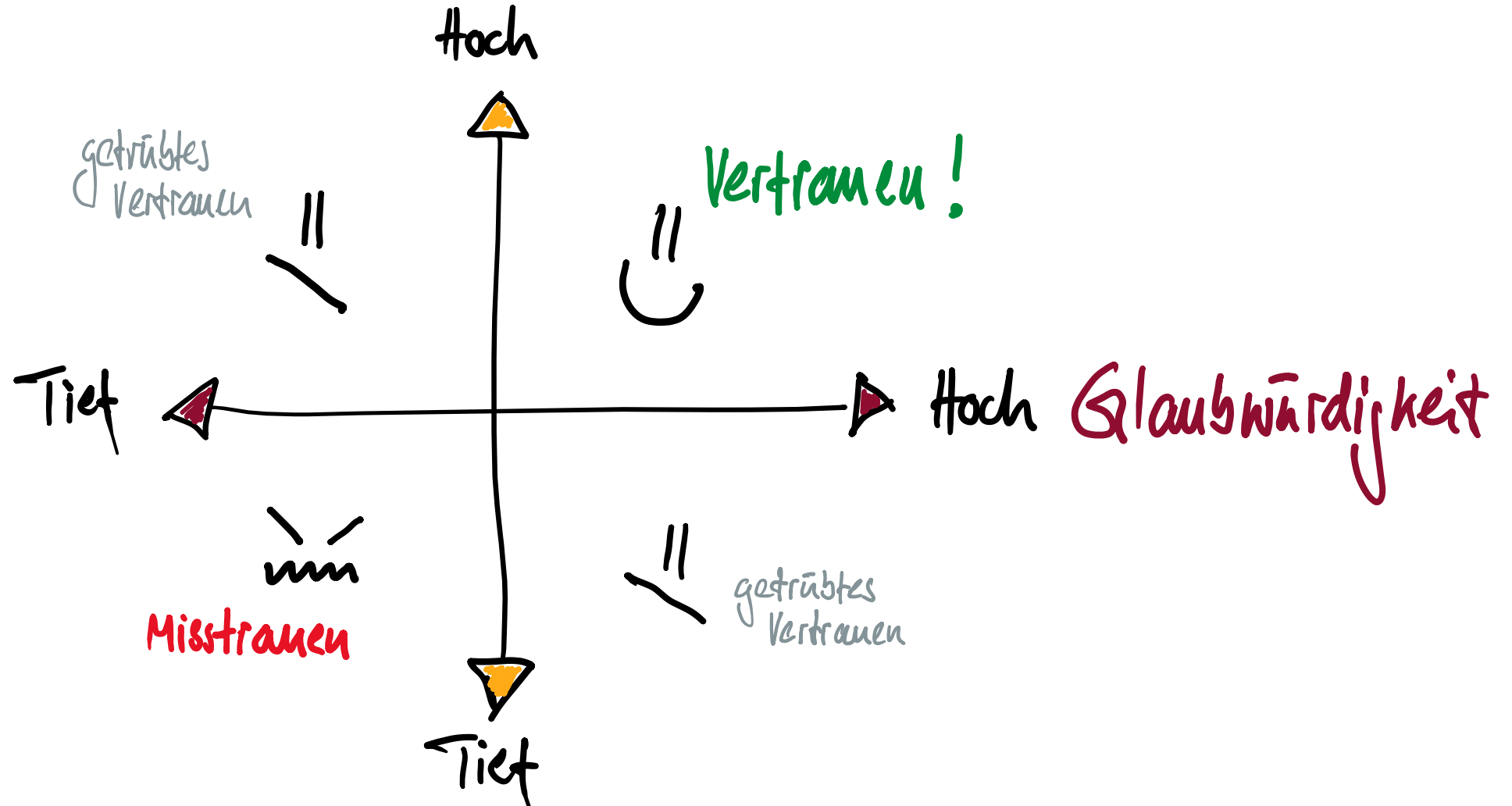
- **Verlässlichkeit** vor allem anderen steht
 - **Vertrauen** durch Verlässlichkeit & Glaubwürdigkeit entsteht

Verlässlichkeit ist die Basis der Kooperation

Prinzipien



Verlässlichkeit





Fahr·zeug

(ein technische Gerät zur Fortbewegung)

EDUF statt BDUF

Prinzipien



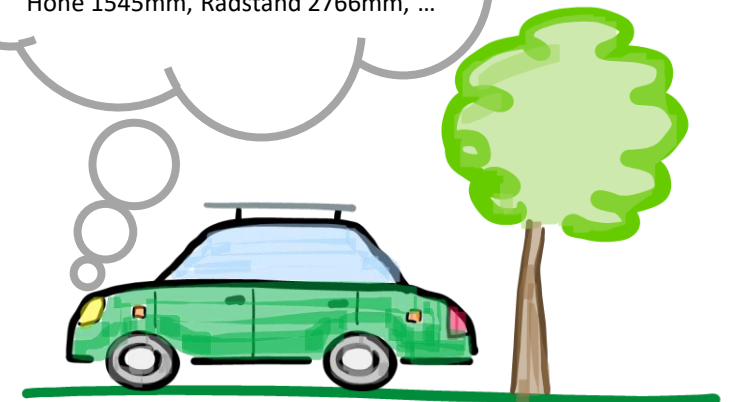
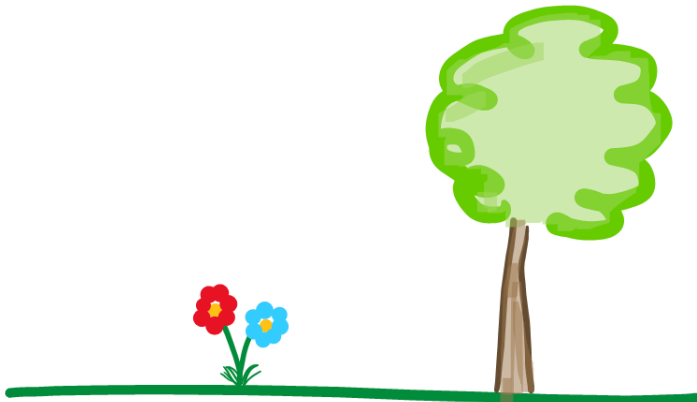
NDUF



BDUF

Personen- und Lastwagen für die
Beförderung von
bis zu 6 Personen UND
Lasten von bis zu 1.5 Tonnen.
Im Weiteren:
Reichweite > 500 km,
Effizienzklasse A,
Höchstgeschwindigkeit > 80 km/h

Dieselmotor, 6 Zylinder, 1.6 l
Hubraum, Verbrauch < 5 l / 100 km,
Leistung 230 kW, 8 Gang Getriebe,
Sportsitze aus Leder, Sitzheizung, 4
Zonen Klimaanlage, elektrische
Fensterheber, Zentralverriegelung,
getönte Scheiben, Tankvolumen > 40 l,
22" Felgen, Glanzlack «Grasgrün»,
Höhe 1545mm, Radstand 2766mm, ...



agile.agreement canvas

Rules of Game



Kunden-Aspekte



Lieferanten-Aspekte

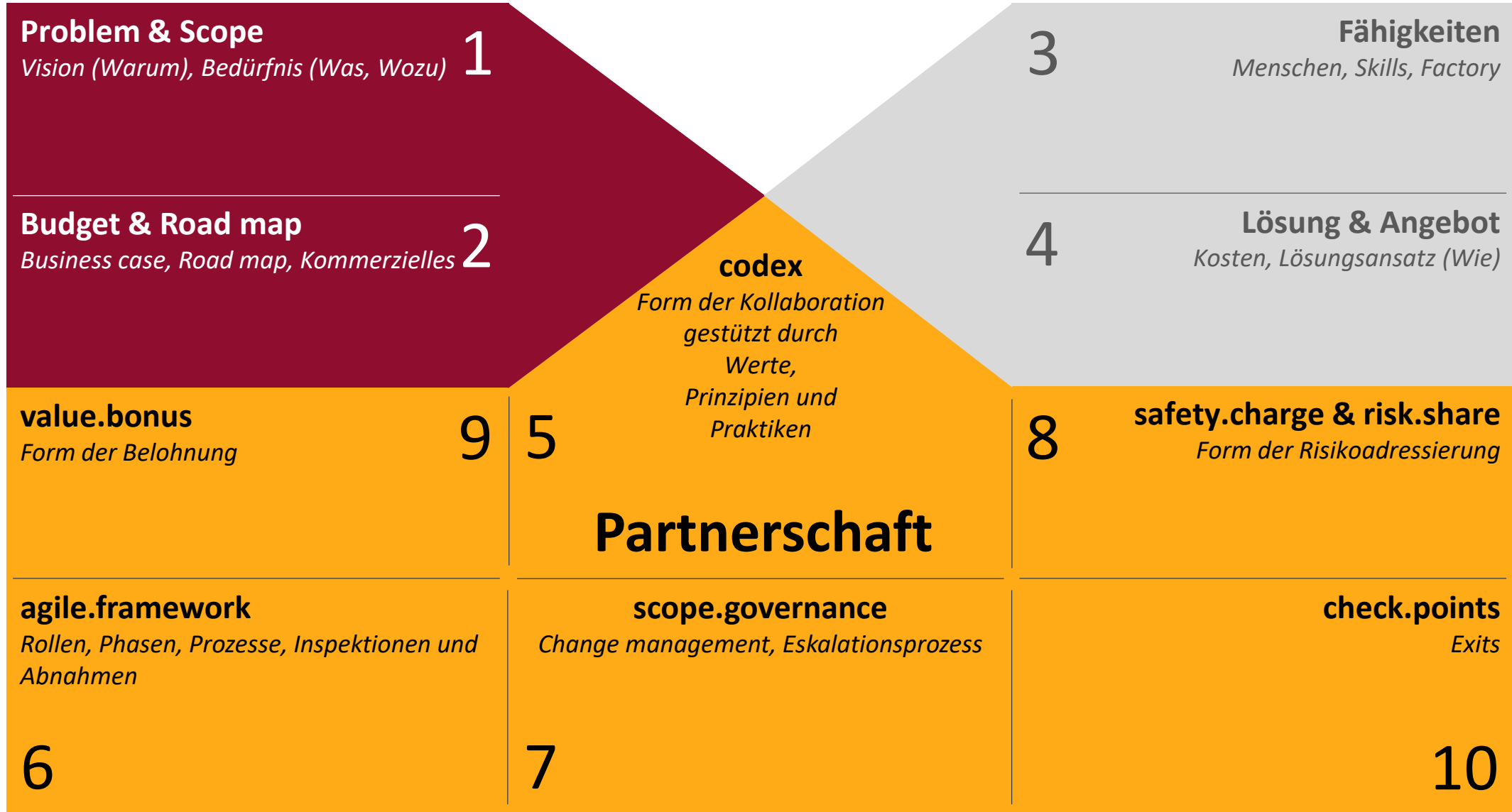
agile.agreement canvas

Rules of Game



Kunden-Aspekte

Lieferanten-Aspekte





agile.agreement canvas

Case «Digitales Kundenportal und CRM Plattform»

- **Kunde:** Schweizerischer Energieversorger
- **Publikation:** 2017 @ www.simap.ch
- **Scope:** Digitales Kundenportal und CRM Plattform
- **Verfahren:** WTO, Selektiv
- **Umfang:** > CHF 10 Mio

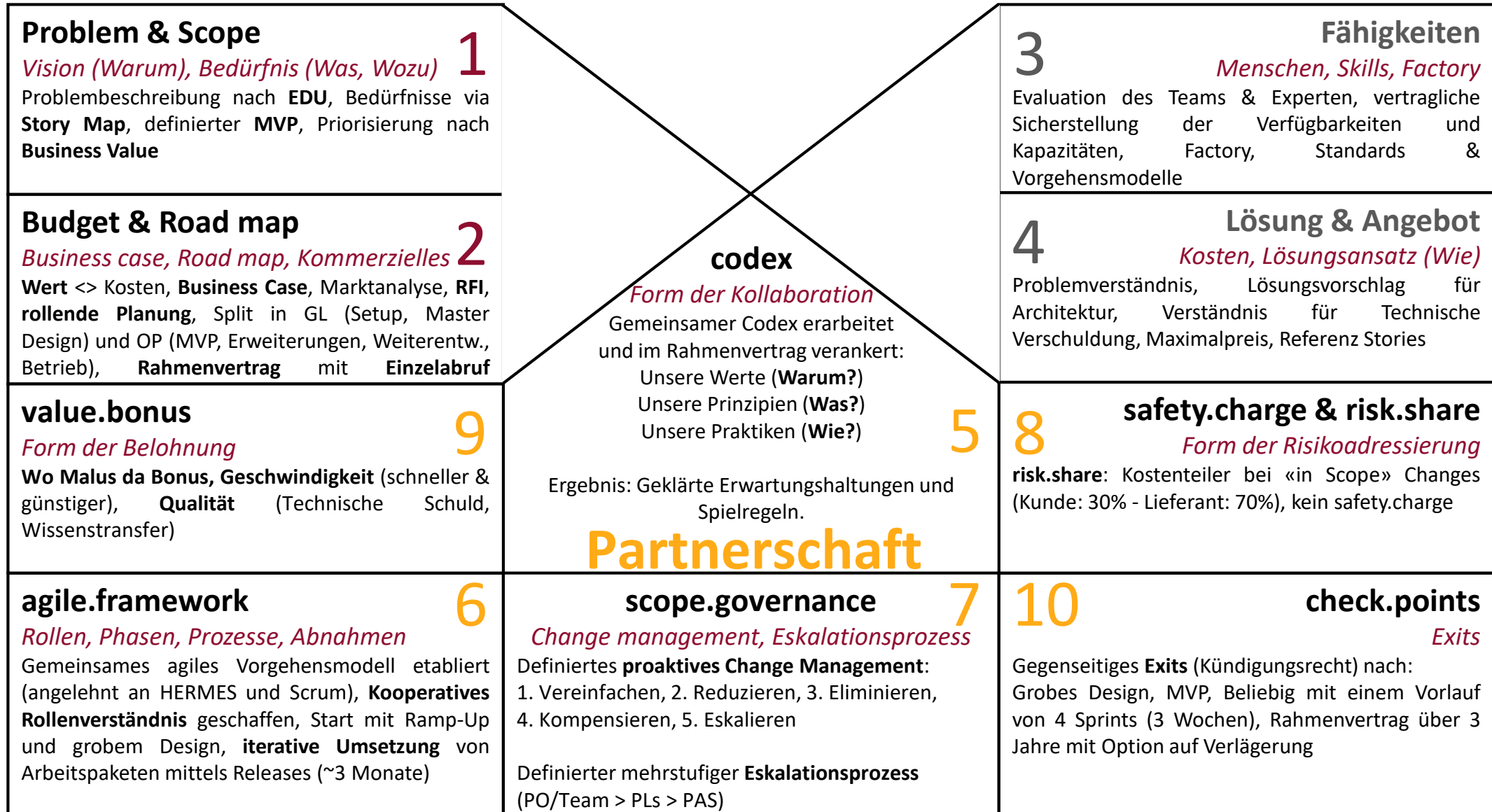


agile.agreement canvas

Case «Digitales Kundenportal und CRM Plattform»

Kunden-Aspekte

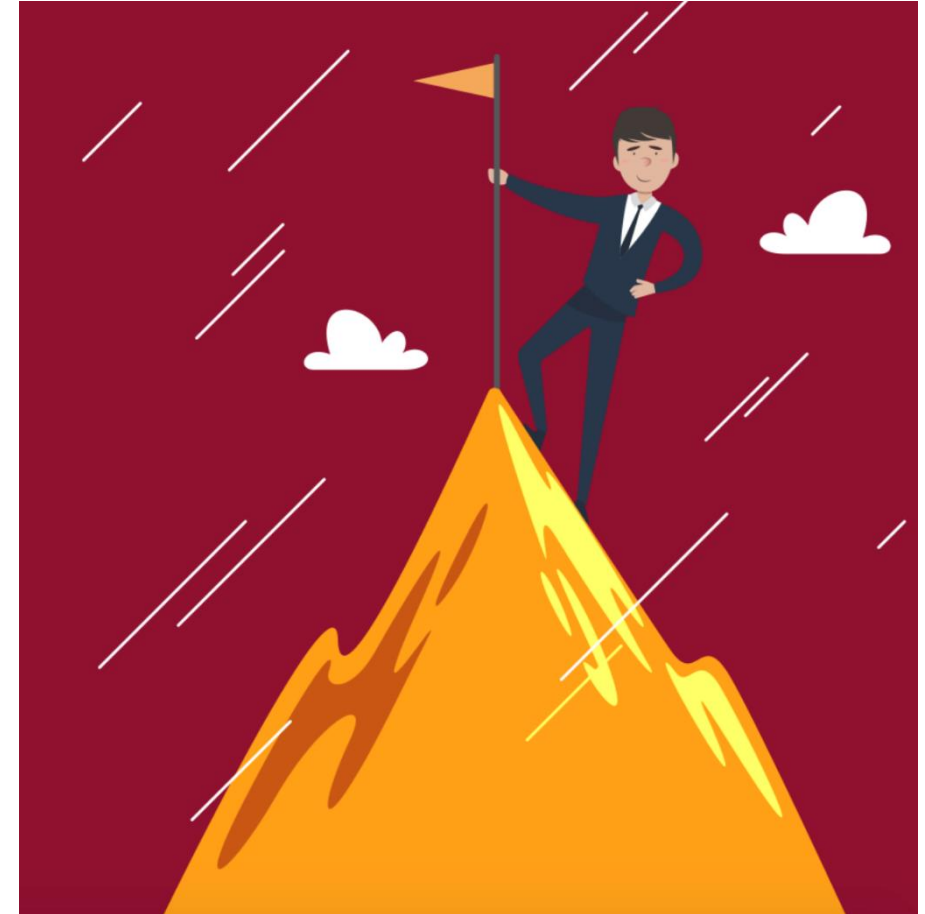
Lieferanten-Aspekte





Schlüsselpunkte!

- **Ganzheitlicher Ansatz** für Beschaffungs-Strategie und Projekt-Governance.
- **Richtet sich nach der Projektumsetzung** aus, statt nach deren Beschaffung.
- **Beschafft Fähigkeit und Verbindlichkeit**, statt die konkrete Funktionalität (Spezifikation).
- **Stellt die Kooperation** (Partnerschaft) **ins Zentrum** und richtet das Projektvorgehen konsequent danach aus.





Was war Dein persönliches Take-away?



Mehr unter:
www.agileagreement.com



Autor & Kontakt



Thomas Molitor

crossmind inc.

Senior Consultant, Partner
thomas.molitor@crossmind.ch
+41 78 659 96 78



agilist.cooperative

Executive Consultant, Co-Founder
thomas.molitor@agilist.ch
+41 78 659 96 78

