

## ***Agile Software-Projekte: Kommunikation ist entscheidend für den Erfolg***

### ***BSI Business Systems Integration AG illustriert am Beispiel von Scrum, warum agile Entwicklungsmodelle nicht zu jedem Software-Projekt passen***

Baden, 2. November 2010 – ***BSI Business Systems Integration AG hat in den letzten Jahren viele erfolgreiche Kundenlösungen mithilfe der agilen Methodik Scrum umgesetzt und mit diesem Vorgehen große Begeisterung auf Kundenseite ausgelöst. Trotzdem weiß das Team von BSI auch, dass agile Methoden nicht für alle Firmen und Projekte geeignet sind und welche Faktoren Erfolgs entscheidend sind. BSI hat daher die wichtigsten Punkte zusammengestellt, die Unternehmen bei der Entscheidung für diese Vorgehensweise berücksichtigen sollten.***

Die Vorteile der Agile-Methodik sind den meisten Unternehmen heute bekannt: Zwar wird anfangs ein Spezifikations- und Zeitplan aufgestellt und auch die Gesamtlaufzeit des Projektes wird festgelegt. Die konkrete Umsetzung der Funktionen ist aber nicht in Stein gemeißelt, da sich im Projektverlauf viele Faktoren ändern können. Es wird nach klaren Prioritäten vorgegangen. Dicke Spezifikationsbücher, die alle Funktionen in detail abdecken, gibt es nicht. Dadurch erübrigt sich die Angst, etwas zu vergessen, da man zu jeder Phase im Projekt wichtiges, das sich neu ergeben hat, einbringen kann. Der Kunde weiß immer über den aktuellen Projektstand Bescheid und ist über die funktionellen Fortschritte sowie über die genauen Kosten informiert. Schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt steht dem Kunden eine funktionsfähige Software zur Verfügung, die er testen und anpassen lassen kann.

„Für die Projektmitarbeiter ist die agile Entwicklung – in unserem Fall Scrum – extrem motivierend, da sie in jeder Projektphase an dem arbeiten, was dem Kunden am wichtigsten ist“, bestätigt Tim Hellinga, Scrum-Master und Projektleiter bei BSI. „Entsprechend groß ist auch die Anerkennung auf Kundenseite, wenn das Projekt mit einem Scrum-erprobten Partner umgesetzt wird und der Kunde zusehen kann, wie schnell und effektiv aktuelle Anforderungen umgesetzt werden. Allerdings bergen Scrum-Projekte auch Risiken, die Unternehmen unbedingt bedenken sollen“, warnt Hellinga.

### **Um bei Scrum-Projekten und bei agilen Software-Projekten im Allgemeinen böse Überraschungen zu vermeiden, sollten Unternehmen auf folgende 5 Punkte achten:**

- Agile erfordert eine sehr direkte Kommunikation und ein gutes Arbeitsklima. Die Zusammenarbeit muss besonders eng und zeitnah sein - bei BSI beispielsweise ist der Kunde fest in das Entwicklungsteam eingebunden; Absprachen finden ad-hoc statt, über E-Mail, Chat oder von Angesicht zu Angesicht. Das erfordert ein entsprechendes Zeitbudget beim Kunden.



- Kultur und Sprache spielen eine große Rolle: Wie kommunizieren die Menschen, und welche Sprachen beherrschen die Projektmitarbeiter sicher? Werden jenseits des rein sprachlichen Verständnisses auch „Zwischentöne“ verstanden? Hier kommt es häufig zu Missverständnissen oder Interpretationsschwierigkeiten. Beispielsweise ist das in der Schweiz häufig benutzte Wort „Pendenz“ für offene Aufgaben, in Deutschland gar nicht bekannt.
- Agile Methoden und Hierarchien widersprechen sich: die Kommunikation bei Scrum und Co. findet jenseits von hierarchischen Stufen und klassischen Entscheidungswegen statt.
- Software entwickeln ist eine Dienstleistung und keine (industrielle) Produktion, die man vergleichsweise komplikationsfrei ausgliedern kann. Dieser Punkt gewinnt an Bedeutung, je komplexer und spezieller die Anforderungen an eine Software sind
- Agile-Projekte funktionieren daher nur ganz selten im Offshore-Modell.

„Kurze, direkte Kommunikationswege und Vertrauen sind die Grundvoraussetzungen für den Erfolg eines agilen Software-Projekts. Daher sind Entwicklungsmethoden wie Scrum nach meiner Erfahrung zum Beispiel in sehr großen Projekten, mit vielen Entscheidungsträgern, die in einer hierarchischen Beziehung zueinander stehen, mit Vorsicht zu genießen“, fasst Morten Pedersen, Scrum-Master und Projektleiter bei BSI zusammen.

### **Fixpreis und Scrum sind kein Widerspruch**

„Aktuelle Fälle haben gezeigt, dass man bei Software-Projekten die Spezifikation nicht einfach wie in einen Automaten oben hinein stecken und das fertige Produkt unten heraus ziehen kann. Bei der Entwicklung komplexer Software spielen menschliche Beziehungen eine große Rolle“, ergänzt Jens B. Thuesen, Verwaltungsratspräsident bei BSI.

„Unternehmen sollten sich nicht von populären Namen wie Agile und Offshoring und von vermeintlich günstigen Stundenpreisen blenden lassen“, meint Thuesen und bringt die Entscheidungskriterien in einem Software-Projekt auf den Punkt: „Wesentlich relevanter für den Projekterfolg sind Faktoren wie der Lieferzeitpunkt, die verwendete Technologie, die zukunftsfähig und leicht zu warten sein sollte, die Erfahrung des Anbieters unabhängig von seiner Größe sowie die Gesamtkosten. Wir setzen bei letzterem Punkt seit einiger Zeit mit Erfolg auf das Fixpreismodell, das unter bestimmten Voraussetzungen mit Scrum und für beide Seiten, Anbieter und Kunde, gut funktioniert.“

### **Passendes Bildmaterial finden Sie unter:**

[http://www.gcpr.de/1-1/bsi\\_SCRUM\\_Tipps\\_021110.html](http://www.gcpr.de/1-1/bsi_SCRUM_Tipps_021110.html)

### **Unternehmenskontakt:**

Catherine B. Crowden und Jessica Schmidt, BSI Business Systems Integration AG,  
Täferenstrasse 16a, CH-5405 Baden, T +49 89 23 54 75 58, M +41 (0)76 426 15 30, F +41  
(0)56 484 19 30 [catherine.crowden@bsiag.com](mailto:catherine.crowden@bsiag.com), [jessica.schmidt@bsiag.com](mailto:jessica.schmidt@bsiag.com)  
[www.bsiag.com](http://www.bsiag.com)

**Pressekontakt:**

GlobalCom PR-Network, Münchener Str. 14, D-85748 Garching bei München, Wibke Sonderkamp und Claudia Wittwer, T +49 (0)89 360363-48, [wibke@gcpr.net](mailto:wibke@gcpr.net), bzw. [claudia@gcpr.net](mailto:claudia@gcpr.net) , [www.gcpr.de](http://www.gcpr.de)

**Wir entwickeln Software an der Nahtstelle zum Kunden.** BSI CRM ist die führende Schweizer Lösung für jede Beziehung und jede Aufgabe – Verkauf, Marketing, Service, Multichannel Contact Center. BSI Counter ist das Produkt für klare Prozesse am Schalter und an der Kasse, BSI CTMS für klinische Studien in der Pharmabranche. Die Einfachheit und Vielseitigkeit unserer Software hat schon über 70'000 User überzeugt: ABB, APG, Commerzbank, Hermes Logistik, Holcim, Landis+Gyr, PostFinance, PricewaterhouseCoopers, Roche, Schweizerische Post, Sika, Swiss Life, Tamedia, Viseca und andere Marktführer setzen auf BSI Produkte. Wir sind auf die Dienstleistungen Systemintegration, Software-Entwicklung, Beratung und Support spezialisiert. Dank Service Oriented Architecture lassen sich die Lösungen in jedem IT-Umfeld integrieren.