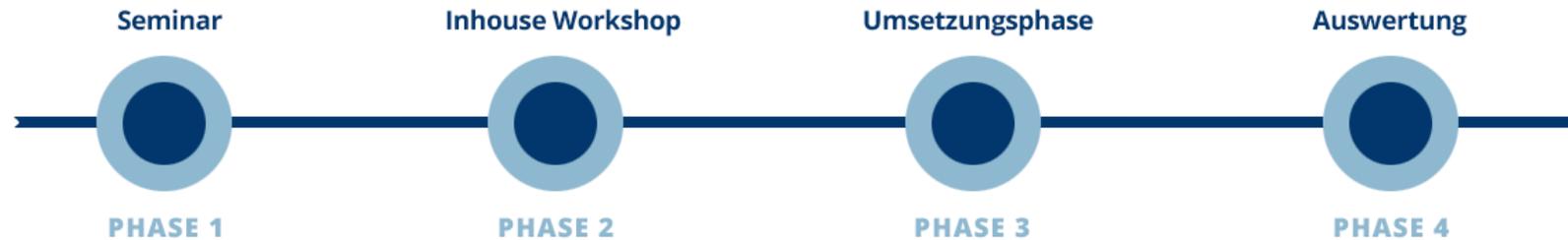


Seminar + Next Steps



Best Cases

Unsere Kunden sind so unterschiedlich wie ihre Anliegen.

Im Folgenden finden Sie Beispiel-Szenarien, die wiedergeben, was unsere Kunden nach dem Seminar im Unternehmen erreicht haben.

Beispiel 1: Was hat sich das Unternehmen vorgenommen:
Anforderungen mit User Stories formulieren

1

Was war die Ausgangssituation?

Eine Fachabteilung hat eine Anforderung an die interne IT, deren Realisierung besser agil als klassisch gelöst werden könnte. Das Fachkonzept ist bereits geschrieben, als diese Erkenntnis kommt.

2

Was sollte in dem Inhouse-Workshop und in der Umsetzungsphase erreicht werden?

- Inhouse-Workshop mit allen Beteiligten, um die Anforderungen aufzunehmen und Entscheidungen zu treffen
- Fachabteilung wie auch IT entwickeln ein gemeinsames Bild und haben die Möglichkeit ihre Wünsche und Änderungen einzubringen ohne das Konflikte entstehen
- Das Fachkonzept wird in Teilen in User Stories* überführt und ausprobiert
- Einen Product Owner* wird gefunden, der kontinuierlich Wünsche und Machbarkeit zusammenbringt

3

Woran haben wir den Erfolg gemessen?

- Die Entwickler entwickelten 2 Sprints lang auf Basis dieser User Stories ein Produkt-Inkrement*
- Die Entwickler möchten auch weiterhin selbständig im Arbeitsalltag Story Points* und User Stories verwenden, da sie die Methodik als Erleichterung empfinden

* Im Seminar werden Sie mit den Begrifflichkeiten vertraut gemacht, falls sie noch nicht bekannt sind

Dauer:
2 Monate

Beispiel 2: Was hat sich das Unternehmen vorgenommen:

Situationen der Zusammenarbeit kontinuierlich reflektieren und verbessern

1

Was war die Ausgangssituation?

Das Unternehmen arbeitet bereits weitgehend in selbstorganisierten Teams. Die Meetings wurden als unproduktiv bemängelt, in denen zu lange diskutiert wurde ohne Entscheidungen zu treffen. Zudem spielen sich einige mit langen Redebeiträgen in den Vordergrund.

2

Was sollte in dem Inhouse-Workshop und in der Umsetzungsphase erreicht werden?

Ziel: Weniger Zeit in Meetings verbringen und zufriedener aus den Meetings gehen

Wodurch:

- Timeboxing der Redebeiträge*
- Themen vorab kennzeichnen und trennen (Information/Planung/Diskussion/Entscheidung)
- Neue Entscheidungsregeln ausprobieren
- Statusthemen in ein Daily ziehen*

3

Woran haben wir den Erfolg gemessen?

- Dauer der Meetings
- Effizienz-Erfolg auf einer Punkteskala verfolgen
- Neue Meetingkultur wird auf alle Unternehmensbereiche ausgeweitet

Dauer:
2 Monate

* Im Seminar werden Sie mit den Begrifflichkeiten vertraut gemacht, falls sie noch nicht bekannt sind

Beispiel 3: Was hat sich das Unternehmen vorgenommen:

Den Kundennutzen in den Mittelpunkt rücken

1

Was war die Ausgangssituation?

Von der Fachabteilung werden sehr viele Anforderungen gestellt und die IT-Abteilung gerät häufig in Konflikte, weil sich immer wieder die Priorisierung der Aufgaben verändert

2

Was sollte in dem Inhouse-Workshop und in der Umsetzungsphase erreicht werden?

- Ziel: Es liegt Klarheit über Aufgaben-Prioritäten vor, die sich vor allem an den Kundennutzen orientiert. Auch für Ausnahmen sollen Regelungen gefunden werden. Alle Beteiligten akzeptieren die getroffenen Entscheidung.

Wodurch:

- Gemeinsame Erarbeitung von Kriterien, nach denen Anforderungen hierarchisiert werden
- Konfliktfälle sollten in der Umsetzungsphase notiert und in eingeplanten Retrospektiven besprochen werden

3

Woran haben wir den Erfolg gemessen?

- Eigenständiges priorisieren und entscheiden, woran als nächstes gearbeitet werden soll
- Weniger auftretende Konflikte zu Prioritätsfragen, was die Stimmung in der IT-Abteilung verbessert

Dauer:
2 Monate