



Agila Avtal

Hur man säljer in agila projekt - olika avtalsformer som kan fungera

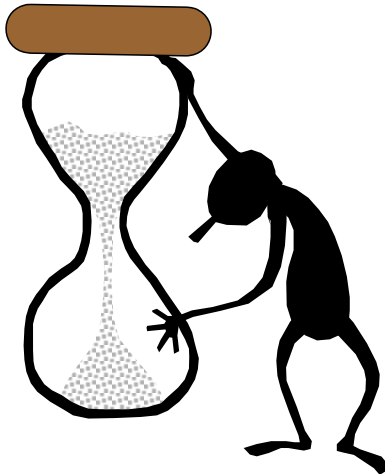
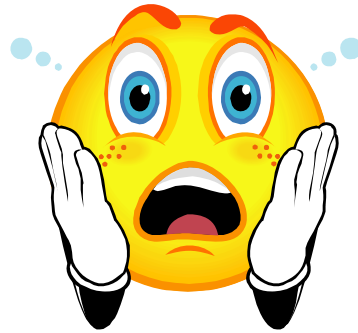
Carina Meurlinger

carina.meurlinger@agero.se

Min syn på saken



...och kundens



Detta är vad vi alla önskar...



Lite om mig själv...

Carina Meurlinger

Konsult på Agero sedan 2005

Projektledare och ScrumMaster

Jag har varit intresserad av projektmetodik i
många år med det är först sedan jag stött på
Agile jag fastnat ordentligt

Vilka är ni?

Vilka är era roller och intressen?

- Utvecklare?
- Projektledare?
- Scrum Master?
- Produktägare?
- Säljare?
- Annat?



Varför gillar jag agile?

Agile känns som det naturliga sättet att arbeta för såväl utvecklare, ledning samt köpare och användare av system och produkter

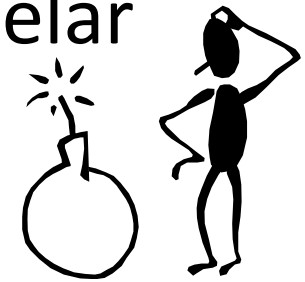
Det är det sätt man som utvecklare skulle välja att arbeta om ingen sa åt oss hur vi skulle göra

Med en välbalanserad mängd rutiner och regler

Så, vad är problemet?

Att sälja in det agila arbetssättet till utvecklare är sällan ett bekymmer

Att övertyga en kund om metodens fördelar kan vara svårare



Kunden kan känna en oro över att inte ha kontroll, trots att det ofta är en obefogad oro

Och... är det verkligen ett problem?

Det lustiga är att det inte ens är ett riktigt problem. Det handlar mer om att släppa gamla vanor och våga prova något nytt



Vad skall vi diskutera idag?

- Hur man övertygar en potentiell kund att ett agilt arbetssätt kan vara en fördel för dem
- Hur ett agilt tankesätt kan bidra till att påvisa fördelar för båda sidor i en kontraktssituation
- Olika varianter och möjligheter att skriva avtal för agila projekt

Varför är detta viktigt?

Gamla vanor hindrar det agila tankesättet att spridas fortare än det annars kunde

Bra argument för hur man säljer in det agila konceptet till potentiella kunder är något jag funderat mycket kring

Det existerar inte ett enkelt svar, men det finns fler som kan fungera

Vi kan alla bidra till en förändring

Vi gör det om och om igen, planerar och lovar saker för mycket längre fram i tiden än vi borde

Vem eller vad får oss att göra det?

Och intressantast av allt, varför?

Vi kan alla bidra till att förändra detta!

Var skall man börja?

1. Identifiera och presentera fördelar for kunden
2. Hitta “win – win” situationer
3. Diskutera olika möjliga överenskommelser
4. Skriv och signera ett kontrakt för det “bästa” alternativet

Vem är kunden?

Först av allt behöver man identifiera vilken sorts kundsituation man har.

- Ny kund?
- Intern / Extern
- Gammal kund som redan är trygg med kvalitén på ert arbete
- Agil mognadsgrad?



Den ideala kunden?

Ser troligen ut ungefär såhär...

1. Ni har redan en väletablerad relation
2. Kunden är väl medveten om projektets och organisationens mål och visioner
3. Den aktuella uppgiften är inte alltför väldefinierad

Diskussionsövning!

Om uppgiften är alltför väldefinierad är det ingen idé att försöka arbeta agilt

Anser du att detta stämmer?



Vilka fördelar innebär agile för kunden?

Vi vill att vår kund skall känna sig trygg med att:

Agile kan vara ett säkert sätt att säkerställa att deras organisation verkligen får vad den behöver, jämfört med en situation med ett kontrakt kopplat till en fast tidplan och innehåll

Kunden måste se och uppleva värde

Företag A vs Företag B

Gammalt hederligt vattenfall

Projektets tidplan löper över ett år

Arbetet är uppdelat i följande aktiviteter:

- Förstudie
- Specifikation
- Utveckling
- Systemtest
- Acceptanstest
- Bugrättning
- Dokumentation



Agile

Tidplanen för projektet är även här omkring ett år, med ungefär samma aktiviteter som för A

Men

Något användbart kommer att finnas efter 4 månader och 80 % av de viktigaste funktionerna finns tillgängliga efter 9 månader.

Systemet kommer inte innehålla de onödiga funktioner som ingick i planen för A men får istället några nya fina som A saknar.

Detta är Agile

- Odefinierat
- Flexibelt
- Synligt
- Tidigt resultat
- Kundengagemang

Odefinierat är bra

Framställ det odefinierade som en fördel för kunden

En detaljerad plan som sträcker sig över en lång tidsperiod är en falsk trygghet

Möjlighet att förändra under utvecklingens gång, inget är “skrivet i sten”

Perfekt för nya och/eller komplexa saker

Flexibilitet är en fördel

Lättrörlighet ger kunden ett försprång mot konkurrenterna

Projektets innehåll kan förändras i takt med att världen runt omkring förändras



Beslut behöver inte tas i förväg. Alternativa vägar hålls öppna så länge som möjligt

Synlighet

Projektets status är väl synligt för alla intressenter

Inga obehagliga överraskningar
i sista stund



Minskad risk för misstag och missförstånd

Det är lättare att ta beslut om man kontinuerligt är
medveten om projektets verkliga läge

Morgonstund har guld i mun...

Kunden kan få ut prioriterade delar av ett nytt system tidigt

- Få tidig återkoppling från användare
- Kan påbörja utbildningsaktiviteter
- Och säljaktiviteter



Kunden har även möjligheten att avsluta projektet i förtid men ändå få ut något användbart

Kundengagemang

Agile innebär mer arbete för kunden = sant

- Kravhantering
- Beslutsfattande angående funktionalitet
- Testande och agerande utifrån resultatet från varje sprint

Större ansvar

Produktägaren har det yttersta ansvaret för projektets lönsamhet. "The single wringable neck" And a chicken's neck that is too...



Kundengagemang forts.

Kundens engagemang i kravdefinitionerna spar tid i slutänden

Det ger även kunden en tidig inblick i vilka organisationsförändringar som kan bli aktuella att hantera.

Organisationsförändringar

Ett nytt system innebär ofta ändringar och anpassningar av arbetsprocesser

De personer som påverkas kan testa det nya systemet och ge återkoppling istället för att oroa sig att systemet kommer att stjäla deras jobb

Och om det ändå skulle ske, har de fått mer tid att anpassa sig och lära sig nya färdigheter i linje med den nya arbetsprocessen

Från slott till koja



Avtal och kontrakt



Det finns många sätt att finna överenskommelser som är positiva för båda sidor

- Flera små avtal
- Olika kombinationer
- Riskreducering



Vem skall ta risken?



- Förseningar
- Höga kostnader (och är det värt det?)
- Missförstånd angående funktionalitet
- Är systemet verkligen vad kunden behöver?
- Kommer vi få betalt för allt vårt arbete?

Idealt leder ett agilt tankesätt till en reducerad risk för båda sidor

Förtroendet styr risktagandet



Något att börja med

Starta med ett fastprisprojekt (3-6 månader)

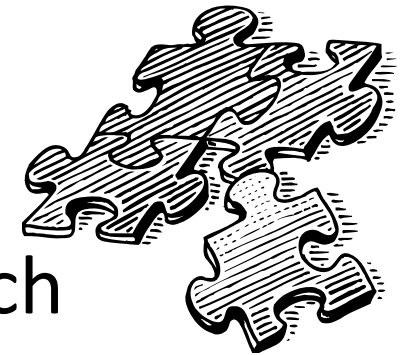
Efterföljande sprintar kan ske i form av valbara tillägg med ett separat avtal för varje

- + Kunden får en chans att bygga upp sitt förtroende för leverantörens arbete
- Den första perioden blir ett avtal av den gamla “säkra” varianten

Många avtal små

Betrakta varje sprint som ett separat avtal med sitt eget kontrakt

Varje sprint är väldefinierad i både tid och innehåll (fast pris eller ej)



Ju mer osäkerhet – Desto kortare sprintar



Förvaltning & support

Agile fungerar särskilt bra för förvaltningsavtal

- Inget slutdatum
- Svårt att planera
- Arbetsmängd och innehåll varierar stort över tid

Riskreducering

En fast serviceavgift kan hållas på en miniminivå
(en fördel för kunden, inte leverantören)

Låt serviceavgiften baseras på tidigare utfall
(till exempel de 3 senaste månaderna) och därmed
automatiskt anpassad över tid

På detta sätt fördelas risken mer jämnt mellan kund
och leverantör

Riskreducering forts.

Timpriset kan sättas högre för oplanerat supportarbete som faller utanför den fasta serviceavgiften

Detta kommer att leda till att kunden vill anpassa den fasta avgiften till att stämma med verklig arbetsbelastning

Prismodellen gör det enklare att skala upp och ner och garantera resursers tillgänglighet

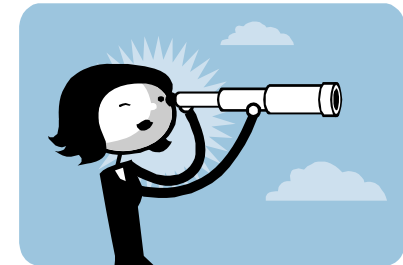
Planera det möjliga, resten är vision

Om projektets omfattning är stor är det svårare att planera i detalj



Och du skall helt enkelt låta bli det...

En långsiktig vision är nödvändig, dock inte en detaljerad sådan



Förändring tar tid

Inget av detta är svårbegripligt

Icke desto mindre är det en svår process

- Förändring tar tid
- På sätt och vis kan vi betrakta den agila rörelsen som en levande organism som sprider sig naturligt



Sammanfattningsvis

Avtalsbiten är den svåraste delen av ett agilt arbetssätt

Beror mestadels på svårigheten att bryta invanda mönster

Det är OK och till och med nödvändigt att låta denna förändringsprocess ta tid

agero.

Inte slut...

...fortsättning följer hoppas jag ;-)

Tack för er medverkan!

Carina Meurlinger

carina.meurlinger@agero.se