



Features oder User Stories? Pflichtenheft oder agile Ziele?

Leitplanken für die Auswahl von Software und IT-Dienstleistern

publishingconnect



**Eure Begleiter für die
Transformation
in Verlagen und Medien**
Sicher in der Krise – Stark in die Zukunft

Ehrhardt Heinold,
Heinold, Spiller & Partner Unternehmensberatung GmbH
Telefon: 040/3986620
www.heinoldandfriends.de,
ehrhardt.heinold@heinoldandfriends.de

Unsere Leistungen bei der Auswahl von IT-Systemen:

- Begleitung bei der Definition von Zielen, Anforderungen / Use Cases / Unser Stories
- Ermittlung von passenden Anbietern
- Begleitung bei der Auswahl (inkl. Proof-of-Concept)
- Moderation von Workshops, Interviews mit Anwendern/innen

Agenda

Eure Erfahrungen: Do's und Dont's

Ziel und Business Case First

User Stories statt Feature-Listen

Zweistufige Vorgehensweise

Proof-of-Concept

Zwei Leitplanken für das Projektmanagement

Dos und Dont's



- Welche **Do's** habt Ihr für die Auswahl von Software?
- Welche **Dont's** habt Ihr für die Auswahl von Software?
- Bitte auf **Klebezettel** schreiben...
- ...und wenn möglich schon zu **Themen clustern.**

Ziele und Business Case First



Leitfrage 1: **Geschäftsmodell**

Welchen Beitrag zum **Geschäftsmodell** bringt die neue IT-Lösung?

Leitfrage 2: **Veränderung**

Was soll die **größte Veränderung** sein?

Leitfrage 3: **(Teil)Ziele**

Welche (Teil)Ziele wollen wir erreichen?

Leitfrage 4: **Erfolgsmessung**

- Woran wollen wir den **Erfolg** der Einführung **messen**?
- Wenn **quantitativ**: Was wollen, was können wir messen?
- **Wie** messen wir?

User Stories statt Feature-Listen

- **User Stories** beschreiben konkrete Anforderungen aus der Sicht der Anwendenden in einer für alle verständlichen Sprache.
- Zusammen mit **Akzeptanzkriterien** bilden Sie eine perfekte Grundlage für die Auswahl eines Systems bzw. die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister.
- Featurelisten („Metadatenfelder“) bzw. Schlagworte („XML-Editor“) sorgen nicht Klarheit.



Dreistufige Vorgehensweise bei der Auswahl

- **Stufe 1: Vorevaluation**

Auf Basis des Business Cases und der zentralen User Stories bzw. Epics befrage ich den Markt, um zu ermitteln, wer überhaupt eine Lösung anbieten kann.

- **Stufe 2: Schärfung Anforderungsprofil und Ermittlung Preisrahmen**

Im Dialog mit den geeignetsten Anbietern erkundige ich, wie diese das Thema angehen, welche weiteren Anregungen es noch gibt. Wenn möglich hole ich hier auch schon Preisdimensionen ein, Frage Lizenzmodelle ab etc.

- **Stufe 3: : Auswahl und Vertrag**

Auswahlverfahren mit Anforderungen, PoC und Vertrag

Proof-of-Concept: Hic Rhodes, hic salta

- Der Proof-of-Concept (**PoC**) testet das **Leistungsversprechen** eines Anbieters anhand von realen Daten in einem zentralen Use Case und einem klaren zeitlichen Rahmen.
- Der PoC **kostet**, lohnt sich aber, weil viele Anbieter einfach mehr versprechen, als sie halten.
- Bei **Cloudlösungen** kann der PoC auch in **Eigenregie** mit einem Testaccount durchgeführt werden.

Leitplanken für das Projektmanagement (1): Agil? Ja, aber...



- **Agil = flexibel**, um auf sich ändernde oder neue Anforderungen reagieren zu können. Agil passt zudem perfekt zur User-Story-Logik (Backlog etc.)
- Die meisten Anbieter arbeiten zudem (nur noch) agil.
- **Achtung:**
 - Verbindliche Erreichung von Projektzielen
 - Budgetrahmen
 - Bei Sprints nicht das Gesamtprojekt aus den Augen verlieren
 - Kapazitäten für Kommunikation, Sprintplanung, Abnahmen
- Das beste aus beiden Welten: **Agile Methode** mit **klassischem Projektrahmen** (Meilensteine, Minimalziele / flexibles Pflichtenheft, und Budgetrahmen) kombinieren

Leitplanken für das Projektmanagement (2): Ressourcen, Kommunikation, Organisation



- **Projektmanagement:** Methode, Kompetenz, Konsequenz, Transparenz
- **Interne Ressourcen:** Kapazitäten, Budgets
- **Organisation:** Partizipation, Kommunikation, Dokumentation, Transparenz

Die neue Plattform Publishing Connect

publishingconnect

[FAQ](#)

[Buchung](#)

[About](#)

[Kontakt](#)

publishing connect

Die neue Matchmaking-Plattform für Publisher und Dienstleister – mit wenigen Klicks finden Sie den passenden Partner für Ihr nächstes Projekt

publishing connect unterstützt **Medienunternehmen** bei der digitalen Transformation – durch fundierte Entscheidungshilfen und Dienstleisterrecherche, um Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Wir unterstützen **Dienstleister** dabei, durch ausführliche Servicepräsentationen und Content-Marketing-Angebote neue Kunden zu gewinnen und ihr Wertversprechen optimal darzustellen.

[Mehr erfahren](#)