**Kommen wir nun dazu, wie die Kriterien eigentlich aussehen müssen**

Alle Kriterien müssen am Ende überprüfbar, also messbar sein, da ansonsten bei der Endabnahme nicht eindeutig bestätigt werden kann, ob das Kriterium erfüllt worden ist.

Auch sollten alle Kriterien immer so formuliert werden, sodass auch mitarbeitende oder Kunden, welche nicht in der Branche tätig sind, verstehen worum es geht.

Ähnlich dazu sollten alle Kriterien auch möglichst einfach formuliert werden, sodass es nicht zu Missverständnissen kommen kann, welche am Ende dann natürlich auch kostspielig sein können.

Natürlich dürfen sich auch weder versteckte Leistungen noch Eigenschaften enthalten, die in den Anforderungen nicht auftauchen

Auch wichtig für das allgemeine Formulieren von Kriterien ist es zu schauen, wie risikobehaftet der Auftrag ist, dass kann natürlich Geldtechnisch relevant sein, aber auch, wenn für kritische Infrastruktur gearbeitet wird. Also muss auch nach Relevanz entschieden werden, wie scharf die Abnahmekriterien formuliert werden müssen

**Aber wie kann man solche Kriterien überhaupt ermitteln?**

Das naheliegendste sind wahrscheinlich Stakeholder Interviews, da sie ein relativ umfangreiches Bild liefern, was die einzelnen Betroffenen für Forderungen haben, aber natürlich auch, wo Hindernisse liegen können

Generell sind Umfragen bei den Nutzern auch immer sinnvoll, da das Projekt in jedem Fall scheitert, wenn es die Zielgruppe nicht anspricht.

Und schlussendlich kann auch Prototyping dabei helfen zu merken, ob ein Produkt wirklich den Vorstellungen entspricht, oder ob noch einmal klarere kriterien formuliert werden müssen

Abnahmekriterien müssen aufjedenfall festgehalten werden, trotzdem gibt es einige vor und nachteile

Durch die diskussion zwischen Entwicklern und den Kunden werden die Anforderungen für beide Seiten klarer und die Erwartungen werden auf ein realistisches Niveau gebracht.

Durch das festhalten und die verpflichtung die Kriterien einzuhalten wird die Qualität gesichert, insofern die Kriterien gut formuliert sind

Klare Kriterien machen es auch im Team einfacher über aufgaben und Probleme an spezifischen Stellen am Projekt zu sprechen. Das macht dann auch die Planung weiterer Schritte einfacher und reduziert somit das Risiko.

Natürlich muss man auch bedenken, dass das ausführliche schreiben von Kriterien Zeit und Geld kostet, was auch nicht dadurch erleichtert wird das manche Situationen und Anforderungen teils schwierig zu greifen sind.

Auch muss man sich damit abfinden, dass eventuell neue Kriterien im laufenden Prozess dazu kommen.

Durch die Diskussion über diese Kriterien kann es natürlich auch zu Konflikten zwischen den einzelnen Stakeholdern kommen.

**Jetzt stellt sich natürlich die Frage, wie man die Kriterien, die man gesammelt hat am besten festhalten kann.**

In den meisten Verträgen die ich bis jetzt gesehen habe sind die Kriterien meist sehr knapp gehalten mit maximal ein bis zwei Wörtern, wie zum Beispiel: Webshop

Aber tiefer gehende Kriterien können auf jeden Fall Missverständnissen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vorbeugen und können auch zu mehr Klarheit im Team führen. Deshalb kann die tiefere Erstellung von User storys oder use case diagramme helfen, die Anforderungen weiter zu präzisieren.

**Das sähe dann auf einer** groben Ebene wie hier aus. Zunächst hat man eine grobe Anforderung, es wird ein use case dazu vormuliert und Schlussendlich eine User Story mit einzelnen Akzeptanzkriterien. Sobald das Produkt beziehungsweise die Website fertig ist, wir vom groben hin zum detaillierten getestet, ob alles zufriedenstellend umgesetzt worden ist.

Das kann erstmal ein bisschen Abstrakt wirken, aber wir schauen uns das mal noch etwas genauer an einem Beispiel an. Die Forderung des Kunden ist, dass unsere Website ein Kontaktformular besitzt. Im use case schauen wir uns an, welche Aufgabe der Nutzer den erfüllen möchte, in diesem Fall will der Kunde mit dem Websitebetreiber Kontakt aufnehmen. In der User Story wird das ganze noch einmal spezifiziert. Warum will der Nutzer denn Kontakt aufnehmen. In diesem Fall möchte der Kunde schnell und unkompliziert an eine Lösung kommen.

Die user Story ist vielleicht noch etwas abstrakt, deswegen schauen wir uns das ganze noch einmal genauer an. Wie ist sie denn überhaupt aufgebaut? Sie funktionieren immer nach dem Schema, dass aus der Perspektive der Persona die durchzuführende Handlung oder Anforderung beschrieben wird. Und dann welchen Effekt das auf die Persona hat, oder aus welchem Grund die Persona die Handlung durchführt.

User storys besitzen immer Akzeptanzkriterien, die erledigt werden müssen, damit die User Story als erledigt gilt. Also quasi die Teilaufgaben, die zu erledigen sind.

Sie werden außerdem immer nach der Invest regel formuliert. Nach der sollten alle user stories unabhängig voneinander sein. Sie sollten verhandelbar sein, also nicht in Stein gemeißelt. Sie sollten aber trotzdem wertvoll für den Prozess sein. Dazu müssen sie aber auch schätzbar sein, also wie groß die Aufgabe denn tatsächlich ist. Wie so oft sollten sie möglichst übersichtlich sein und natürlich auch testbar.

Ein Beispiel für eine User story zum Thema Suchleiste wäre: „Ich als Nutzer möchte schnell nach Videobeiträgen suchen, um mich zu unterhalten“

Dazu könnten diese Akzeptanzkriterien passen: …

Als kleine Übung dürft ihr jetzt mal für die folgende Situation eure eigene User Story und die dazugehörigen Akzeptanzkriterien schreiben. Die Situation ist bewusst relativ offen gestellt, also gibt es nicht die einzige richtige Lösung

Hier wäre dann eine mögliche Lösung für diese Situation