

Pricing-Modelle

Ihr Vorgesetzter möchte, dass Sie sich mit Ihrem Azubi-Kollegen Gedanken zu einem geeigneten Pricing-Modell für Ihr Projekt machen und bittet Sie, ihm die jeweiligen Vor- und Nachteile der klassischen Pricing-Modelle darzulegen sowie eine mögliche Empfehlung zu formulieren.

✍ **Arbeitsaufträge:**

1. Recherchieren Sie mit Ihrem Partner die Pricing-Modelle für Projekte. Partner A informiert sich zu den Vor- und Nachteilen eines Festpreises. Partner B informiert sich zur Aufwandsvergütung.
2. Partner A und Partner B informieren sich gegenseitig zu „Ihrem“ Pricing-Modell und vervollständigen die Tabelle.
3. Entscheiden Sie sich mit Ihrem Partner für ein Pricing-Modell und begründen Sie Ihr Ergebnis. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie bei den klassischen Pricing-Modellen? Notieren Sie diese.
4. Laden Sie Ihr Ergebnis in den Mebis-Kurs.
5. Präsentieren Sie Ihr Ergebnis.

1. Klassische Pricing-Modelle

	Vorteile	Nachteile
Festpreis = Im Vorfeld des Projekts vereinbaren die Vertragsparteien einen fixen Preis, welcher vergütet wird. = Standardmodell für Werkverträge z. B. Wasserfallprojekt	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Planungssicherheit für Auftraggeber • Auftragnehmer profitiert von leichter Vermarktung seines Angebots • Vorab definierter Pauschalbetrag 	<ul style="list-style-type: none"> • Unvorhersehbares im Projektverlauf wird nicht berücksichtigt • Die Risikoverteilung ist unausgeglichen, Auftragnehmer riskiert dadurch Verluste • Tatsächlicher Aufwand wird nicht berücksichtigt • Für Dienstleistungen eher ungeeignet
Aufwandsvergütung = "Run-Rate", d.h. die Vergütung erfolgt nach tatsächlich geleistetem Aufwand.	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Flexibilität des Auftraggebers • Enge Abstimmung des Projektablaufs zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer (Regiearbeit) • Auftraggeber ist daran interessiert, durch eigene Zuarbeit den Aufwand beim Auftragnehmer möglichst gering zu halten 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaum Planungssicherheit für den Auftraggeber, da Gesamtkosten praktisch unbegrenzt • Das Projektergebnis wird oftmals nicht ausreichend genau spezifiziert. • Das Projektende und der Abnahmeprozess sind oftmals nicht genau definiert. • Aufwandserfassung und Aufwandsnachweis müssen geführt werden. • Auftragnehmer trägt das volle Risiko einer Fehlentwicklung, da Kunde für gesamten Inhalt verantwortlich

Fazit: Welche Herausforderungen ergeben sich bei den klassischen Pricing-Modellen für agile Projekte?

Halten Sie mit Ihrem Partnerin stichpunktartig die Herausforderungen sowie ggf. mögliche Lösungsansätze fest!

Festpreis: auf den Mehraufwand gar nicht eingegangen bzw. es ist unklar, wie mit Mehraufwand umgegangen werden soll.

Aufwandsvergütung: Keine Transparenz für die Projektkosten für den Auftraggeber. Auch der Auftragnehmer weiß vorab nicht, was er am Ende einnimmt.

Besser: Hybrider Ansatz: Mischform zwischen Festpreis und Aufwandsvergütung mit dem Ziel: Planungssicherheit, Flexibilität der Aufwandsvergütung und gute Risikobalance zu erreichen

2. Hybride Pricing-Modelle

Informieren Sie sich zu den gängigen hybriden Pricing-Modellen!

	Vorteile	Nachteile
Agile Festpreise und Obergrenzen = Konzeption Lasten-/Pflichtenheft (Projektvertrag abgeleitet → Übersicht über Arbeitspakete und anfallende Sprints) = aus erster Testphase/ Sprint wird Pauschalbetrag für Gesamtprojekt abgeleitet = Auftraggeber gibt Maximalbetrag vor (inkl. Puffer) = schafft Auftragnehmer die geplanten Features in vorgesehenen Sprints nicht → Problem Auftragnehmer = Plant der Auftragnehmer mehr Zeit ein für Sprints als nötig → Problem Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Planungssicherheit für Auftraggeber → da Festpreis • Auftragnehmer profitiert von leichter Vermarktung seines Angebots → bessere Übersicht über eigene Preise • Vorab definierter Pauschalbetrag • Risiko wird geteilt 	<ul style="list-style-type: none"> • Funktionierte nur bei tiefem Vertrauensverhältnis zwischen Vertragsparteien → faire Kalkulation ist die Basis • Agiles Vorgehen wird relativ stark eingeschränkt
	Fazit Faire Kalkulation ist die Basis	
Minimum Viable Product + X (MVP+X) = Synonym: agiler Festpreis = Fokus auf Features, die den größten Mehrwert bieten und kleinste Ausprägung des Produktes, welche bereits Mehrwert liefert, nennt man Minimal Viable Product = weitere Features nach Aufwandsabschätzung (Risiko beim AN) → Minimalfunktionalität wird mit Pauschalbetrag versehen (Produkt oder Shop muss funktionieren → „minimaler Reife-Aspekt des Produkts“ → günstig) → Weitere Features werden nach Aufwand berechnet	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko gerechter aufteilen • Hohe Planungssicherheit für Auftraggeber • Zusätzliche Leistungen statt Risikoaufschlag, von diesem Puffer profitiert der Auftragnehmer, d. h. überschüssige Ressourcen werden mit weiteren Leistungen verrechnet • Verbindlicher Leistungsumfang (= Minimum an Business Value z. B. Releases, gelieferte Story Points) • Geringerer finanzieller Druck für Auftragnehmer • Schneller Projektstart 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko bei der Beschreibung der Elemente von Dienstleistungen • Mehraufwand bei der Vertragsgestaltung

Fazit: Das perfekte Pricing-Modell gibt es nicht, alle Methoden haben Stärken und Schwächen.

Weitere Strategie: Einbau von **Exit-Möglichkeiten**

Exit-Möglichkeiten	Für das Team bedeutet das: Auftrag für 5 Sprint, danach wird geschaut, ob Teamkonstellation so weitergeht
---------------------------	--

Ergänzung für Lehrkräfte:

Hybride Ansätze:	Vorteile	Nachteile
Money for nothing, change für free	Möglichkeit Features kostenlos auszutauschen	
Festpreis pro Sprint	Festpreis pro Sprint und nicht pro Projekt → Planungssicherheit	
Time and Material = Vergütung ändert sich in Abhängigkeit von den Aufwänden		Auftraggeber trägt größeres Risiko
Risk Share	Risiken werden gemeinsam getragen Mehrkosten werden geteilt	

Wichtige Vertragsarten

Übersicht über wichtige Vertragsarten. Ordnen Sie die jeweiligen Begriffe zu und vervollständigen Sie die Lücke:

Dienstvertrag – Nutzungsorientierter Vertrag – Werkvertrag

Werkverträge	<p>Auftraggeber und -nehmer einigen sich im Vorfeld auf festes Endergebnis und verbindlichen Gesamtpreis</p> <p>Der/die Auftragnehmer:in übernimmt die Verantwortung für die erfolgreiche Erstellung seines/ihrer Werkes.</p> <p>D.h. man schuldet den Erfolg = funktionsfähige Software.</p> <p>Der/die Auftraggeber:in ist nach Abnahme zur Zahlung verpflichtet.</p>	<p>Lt. Bundesgerichtshof: „Bei der Entwicklung umfangreicher Individual-Software liegt <u>in der Regel</u> ein Werkvertrag vor“.</p> <p>Das ist jedoch keine Vorgabe für die Vertragsgestaltung von agilen Projekten. Denn es gilt grundsätzlich die Vertragsfreiheit.</p>
Dienstvertrag	<p>Der/die Auftragnehmer:in stellt die Erbringung seiner/ihrer Dienste zur Verfügung.</p> <p>D.h. man schuldet „nur“ das Bemühen um die Erstellung der Software = Programmieren.</p> <p>Der/die Auftraggeber:in ist also sofort zur Zahlung verpflichtet.</p>	
Nutzungsorientierte Verträge	<p>Programmierung ist kostenlos, bezahlt wird für jede Nutzung oder durch Gewinnbeteiligung</p>	<p>z. B. Rechnungssoftware: Zahlung für jede Rechnung Webshop: von jedem getätigten Kauf geht Prozentsatz ab</p>