Konzept einer Verhandlung

# Kontext:

Es wird über den Aufwand eines Projektes verhandelt. Die Verhandlungsparteien bestehen aus Projektmanagern und Entwicklern. Es soll eine mobile Applikation für einen Kunden auf den neuesten Stand gebracht werden. Es handelt sich um eine iOS App, die ein UI Update und ein Update auf das neue iOS System bekommen soll inklusive neuer Features. Im Vorfeld wurde eine PERT-Schätzung der Entwickler abgegeben, um die App technologisch, als auch UI spezifisch auf den neuesten Stand zu bringen. In diesem Schätzverfahren wird für jedes Feature in Personentagen geschätzt. Einmal pessimistisch, einmal optimistisch und einmal real. Mit diesen Werten wird dann ein Mittelwert bestimmt. Das Projektmanagement will nun die kosten und den Aufwand senken, da es dem Kunden zu teuer ist und zu lange dauert. Es wird nun verhandelt, welche Änderungen zu einem späteren Zeitpunkt nachgezogen werden und welche komplett wegfallen sollten. Nur ein reines UI Update wäre nicht möglich, da sonst mit dem neuen iOS Update die Stabilität der Applikation nicht gewährleistet wäre. Für die Entwickler ist das notwendige Update der Applikation wichtiger, als neue Features zu implementieren.

# Ihr Verhandlungsziel:

**Minimum:**

Kleine Anpassungen für die Unterstützung des neuen iOS Betriebssystems vornehmen, sodass die Applikation nicht abstürzt. Dabei aber nicht alle Features umsetzen.

**Maximum:**

Die komplette App von Grund auf neu schreiben, um so gewährleisten zu können, dass die Applikation beim nächsten iOS Update stabil bleibt. Neue Features und Update des UI können so nahtlos mitgezogen werden.

# Potenzielles Verhandlungsziel des Verhandlungspartners:

**Minimum:**

Die grafischen Änderungen müssen umgesetzt werden. Die wichtigsten Features müssen umgesetzt werden.

**Maximum:**

Alle Features inklusive grafischem Update werden schnell implementiert.

# Potentielle Issues und Konflikte:

* Für die Entwickler ist nur ein UI Update und neue Features keine Option, da die Applikation ansonsten instabil laufen würde. Der Programmcode muss upgedated werden.
* Der Kunde sieht nur die Applikation aus der Benutzersicht. Ihm ist egal was im Hintergrund passiert. Die Applikation muss nur schön aussehen.
* Die Projektmanager wollen neue Features verkaufen und nicht die aktuelle Applikation updaten.

# Verhandlungsstrategie mit Option

Es wird versucht für beide Seiten ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erreichen.

* Es wird der momentane Stand der Applikation auf ein Testgerät mit dem neuen System gespielt, um dem Kunden beweisen zu können, dass die App ein Programmcode update benötigt. Dabei werden die Abstürze der Applikation mitprotokoliert.
* Um die notwendigsten Änderungen am Programmcode durchführen zu können, werden einige nicht wichtige Features in den nächsten Release verschoben.
* Beim nächsten Meeting mit dem Kunden, sollte neben dem Projektmanager auch ein Entwickler anwesend sein, der im vor hinein Features abblocken kann, die zu aufwendig wären, um sie in einen nächsten Release zu verschieben.