

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

**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
<p><b>Agile Festpreise und Obergrenzen</b> =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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Planungssicherheit für Auftraggeber → da Festpreis</li> <li>• Auftragnehmer profitiert von leichter Vermarktung seines Angebots → bessere Übersicht über eigene Preise</li> <li>• Vorab definierter Pauschalbetrag</li> <li>• Risiko wird geteilt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funktioniert nur bei tiefem Vertrauensverhältnis zwischen Vertragsparteien → faire Kalkulation ist die Basis</li> <li>• Agiles Vorgehen wird relativ stark eingeschränkt</li> </ul>
	<p><b>Fazit</b> Faire Kalkulation ist die Basis</p>	
<p><b>Minimum Viable Product + X (MVP+X)</b> = 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risiko gerechter aufteilen</li> <li>• Hohe Planungssicherheit für Auftraggeber</li> <li>• Zusätzliche Leistungen statt Risikoaufschlag, von diesem Puffer profitiert der Auftragnehmer, d. h. überschüssige Ressourcen werden mit weiteren Leistungen verrechnet</li> <li>• Verbindlicher Leistungsumfang (= Minimum an Business Value z. B. Releases, gelieferte Story Points)</li> <li>• Geringerer finanzieller Druck für Auftragnehmer</li> <li>• Schneller Projektstart</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risiko bei der Beschreibung der Elemente von Dienstleistungen</li> <li>• Mehraufwand bei der Vertragsgestaltung</li> </ul>

**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 Sprints, 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

<b>Werkverträge</b>	<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/ihres 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 <b>Werkvertrag</b> vor“.</p> <p>Das ist jedoch keine Vorgabe für die Vertragsgestaltung von agilen Projekten. Denn es gilt grundsätzlich die <b>Vertragsfreiheit</b>.</p>
<b>Dienstvertrag</b>	<p>Der/die Auftragnehmer:in stellt die <b>Erbringung seiner/ihrer Dienste</b> 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>	
<b>Nutzungsorientierte Verträge</b>	<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>