

Agile Projektverträge



Dr. Christian Laux
Rechtsanwalt, LL.M. (Stanford)

LawCamp 2014
5. April 2014

Probleme bei Softwareprojekten



- Schwierigkeit, Bedürfnisse zu formulieren
- Missverständnisse zwischen dem Auftraggeber und dem Unternehmer
- Intellektuelle Leistungen lassen sich oft erst im Rahmen der Umsetzung präzisieren

Probleme bei Projektbeginn



- Δ vermutete Funktionalität v. benötigte Funktionalität
- Benötigte Funktionalität zeigt sich am besten im Rahmen des Projektfortschritts

Grundanliegen des Auftraggebers



- Funktionalität (notwendige / unnötige)
- Qualitätskontrolle
- Kostenkontrolle
- Terminkontrolle

Kostenkontrolle als Herausforderung



- Auf der Zeitachse eines Projekts wird bereits sehr früh verlangt, dass die Kosten des Vorhabens bekannt werden, obschon die Komplexität noch bei weitem nicht aufgelöst werden konnte.
- Vollständig aufgelöst ist sie erst nach der Abnahme einer Funktion.

Agilität als Vorschlag



Der Business Case für Agilität verspricht:

1. Schneller geschäftlicher Nutzen und Time to Market
2. Weniger Fehl- und Blindleistungen
3. Risikomanagement von komplexen Situationen
4. Hohe und nachhaltige Qualität

Agilität als Vorschlag

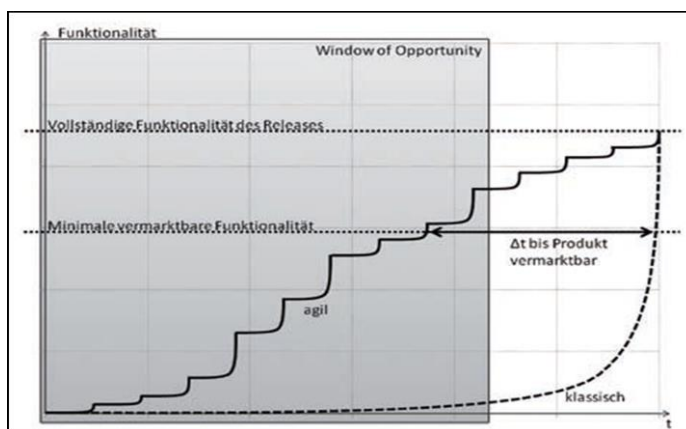


Agile Projekte

- sind 3x häufiger erfolgreich
 - Wasserfall: 14%
 - Agil: 42%
- werden 3x weniger oft abgebrochen
 - Wasserfall: 29%
 - Agil: 9%

(gemäss Studie der Standish Group, 2012)

Agilität als Vorschlag



Kostenkontrolle als Herausforderung

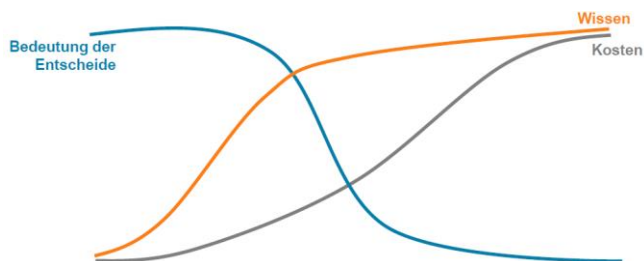


«Wie viel müssen wir tun, damit das Risiko eine Grösse annimmt, die wir bereit sind zu akzeptieren?»

LAUX LAWYERS

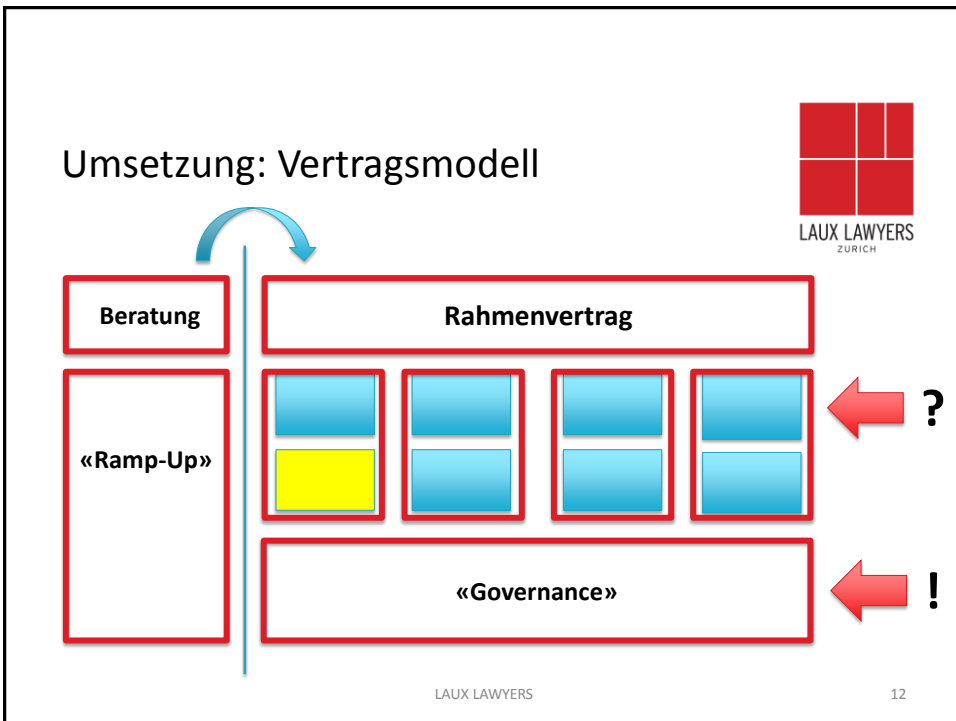
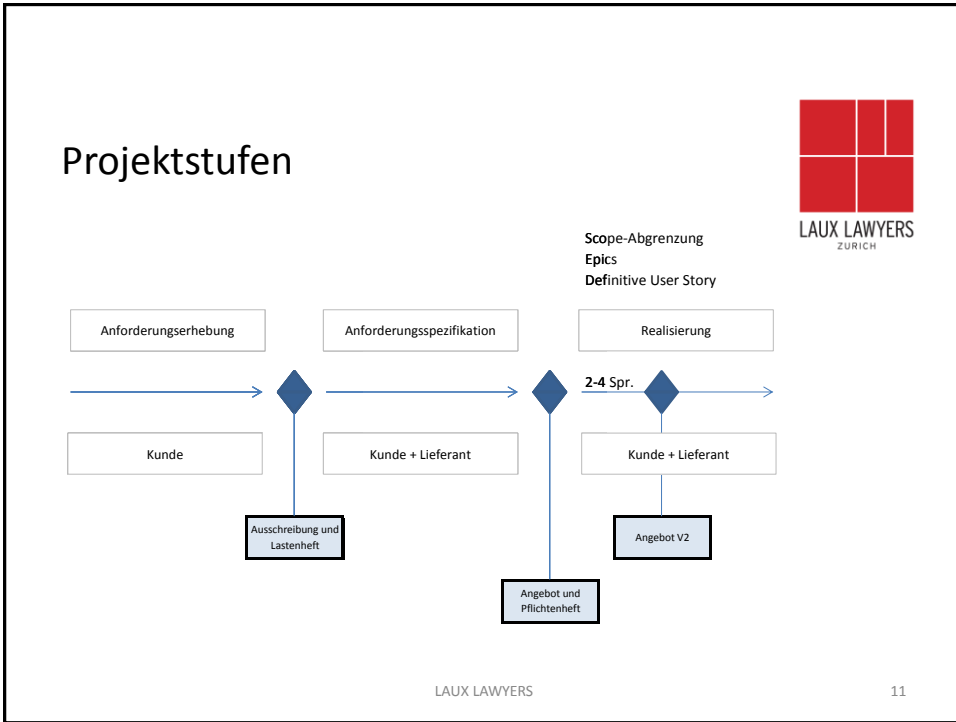
9

Kostenkontrolle als Herausforderung



LAUX LAWYERS

10



Agiler Vertrag als einzelner Werkvertrag?

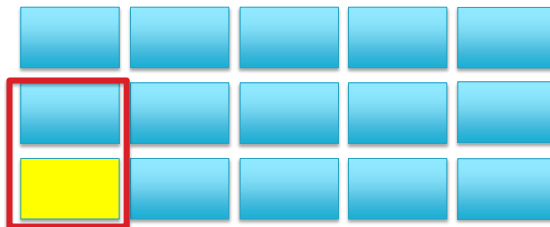


- Möglicherweise nicht fair
- Herausforderung: Ausgewogenheit
- Beispiel: Verjährung Mängelrechte

Probleme




Verjährung Mängelrechte für Teillieferung?



T1

Entwicklungsstufen

T0





LAUX LAWYERS

15

Entwicklungsstufen

S1

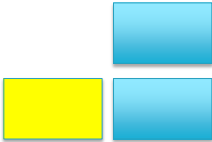


LAUX LAWYERS

16

Entwicklungsstufen

S2




LAUX LAWYERS

LAUX LAWYERS
ZÜRICH

17

Entwicklungsstufen

S3



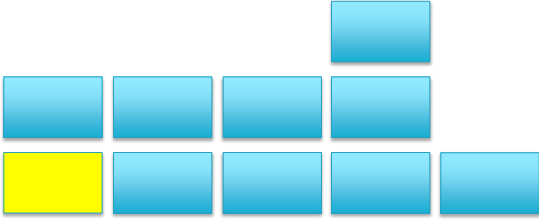

LAUX LAWYERS

LAUX LAWYERS
ZÜRICH

18

Entwicklungsstufen

S4



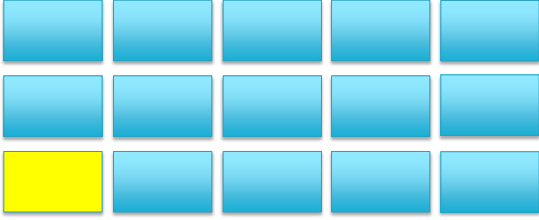

The diagram for S4 consists of three rows of blue squares. The top row has one square. The middle row has four squares. The bottom row has five squares, with the leftmost square highlighted in yellow.

LAUX LAWYERS

19

Entwicklungsstufen

S5




The diagram for S5 consists of three rows of blue squares. The top row has five squares. The middle row has five squares. The bottom row has five squares, with the leftmost square highlighted in yellow.

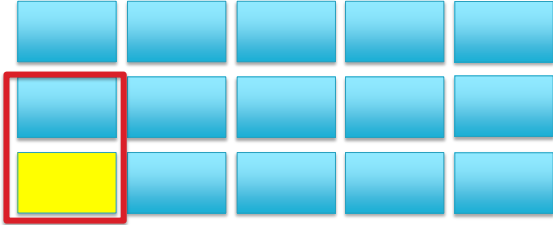
LAUX LAWYERS

20

Probleme



Verjährung Mängelrechte für Teillieferung?




T1

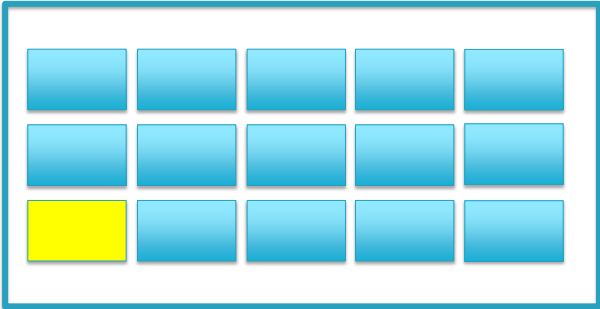
LAUX LAWYERS

21

Probleme



Unterschied zum Urheberrecht



LAUX LAWYERS

22

Lösungsansatz



... vorweg einige Grundlagen

Methoden und Tools



- Methoden
 - Kanban: Limitierung der ToDo's
 - Scrum: Laufende Reevaluierung
- Tooling:
 - Task Management
 - Continuous Integration
 - Automated Testing

User Stories



Template:

As a <type of user>, I want <some goal> so that <some reason>

Card	User Stories wurden / werden auf Indexkarten geschrieben...
Conversation	Die Details zu einer User Story werden in der Diskussion zwischen Anforderer und Entwicklungsteam geklärt.
Confirmation	Akzeptanzkriterien bestätigen, dass die Story korrekt umgesetzt wurde.

Akzeptanzkriterien werden direkt in die User Story geschrieben
(Zusammenhang mit automated testing)

Epics



- User Stories basieren auf Epics



Story Points



- User Stories werden bewertet
- Bewertung mit Story Points

Lösungsvorschlag



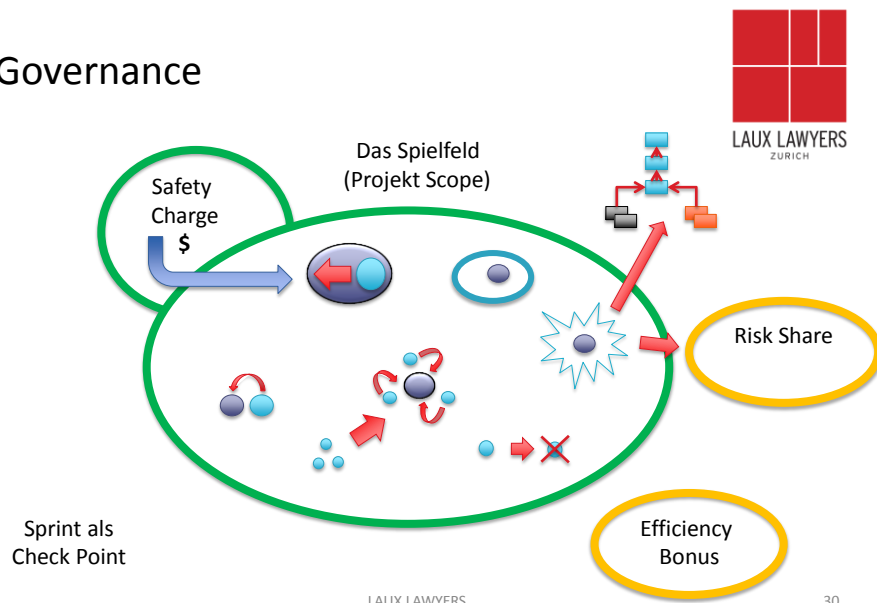
(basierend auf dem Konzept von Thomas Molitor,
Dr. Pascal Sieber & Partners AG, Bern)

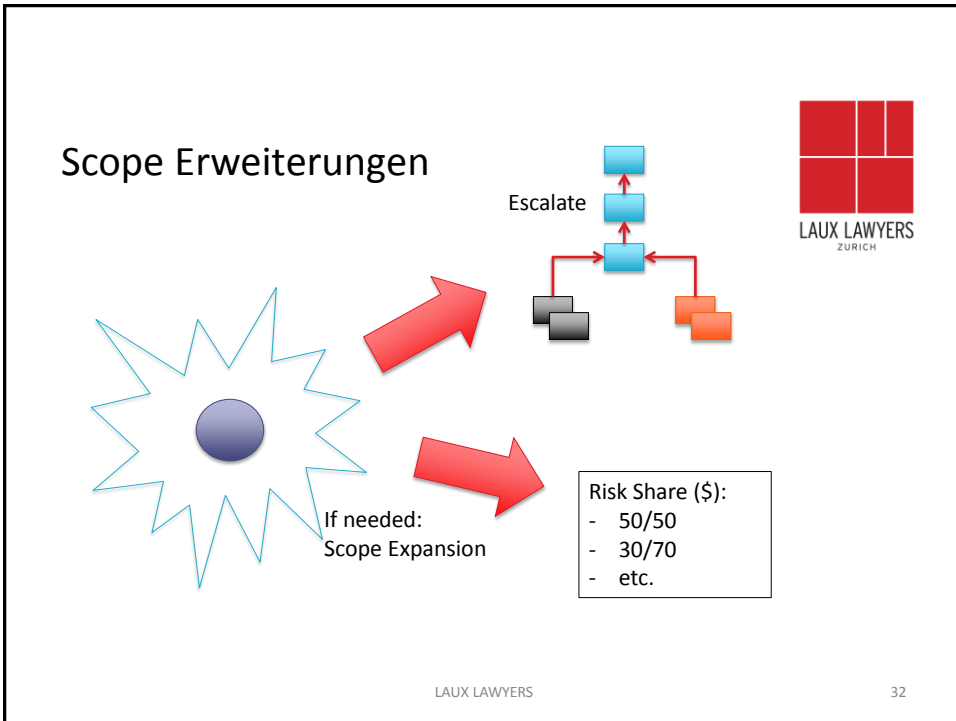
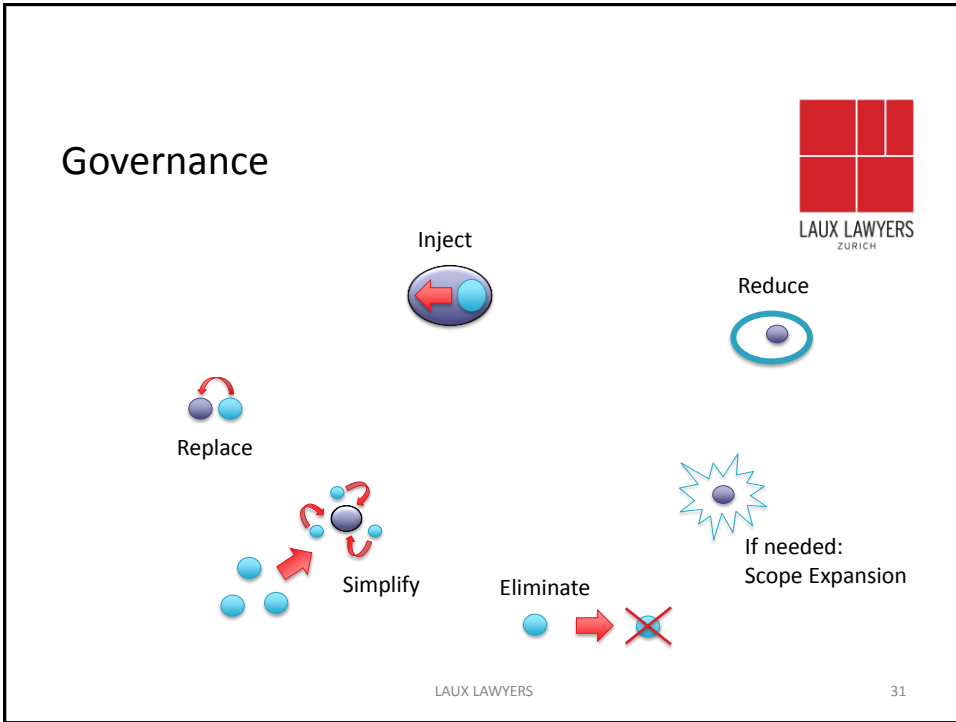
Herausforderungen

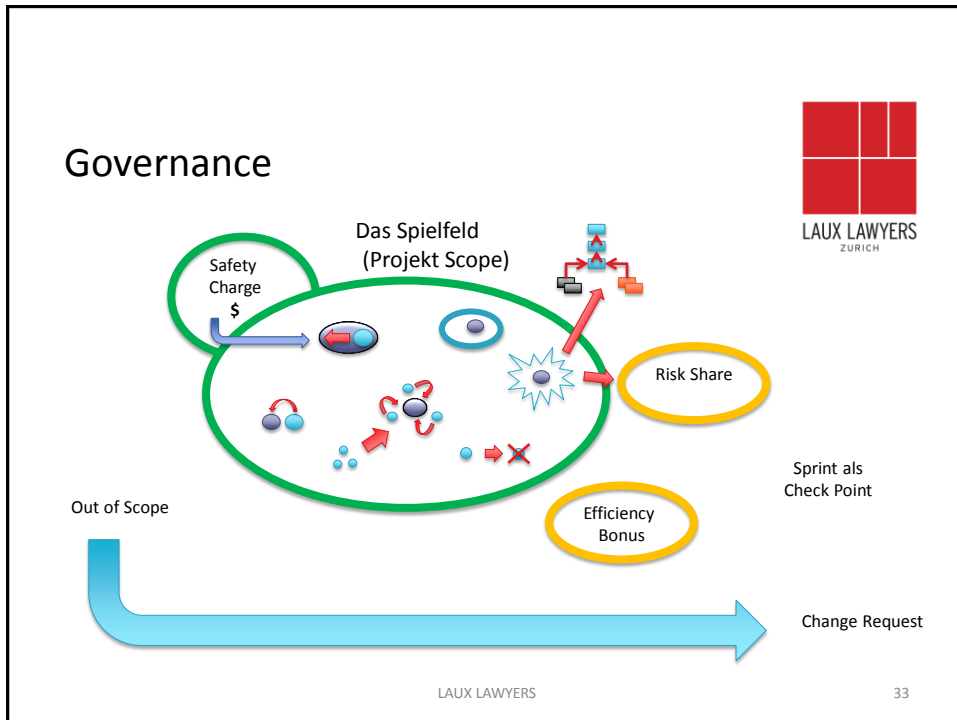


- Vorsehbarkeit: Budget / Fixpreis
- Vorzeitiger Projektabbruch
- Projektmanagement


Governance







Vertragsklauseln



Checkpoint

Insofern nach der Initialisierungs- und Voranalysephase keine Partei das Vertragsverhältnis auflöst, wird zu Beginn der Realisierung eine Checkpoint-Phase von **vier Sprints** durchgeführt, um die Schätzung und Qualität der Zusammenarbeit während der Realisierung des Produktes zu verifizieren. Am Ende der Checkpoint-Phase werden die gewonnenen Erkenntnisse für die Berechnung des finalen Maximalpreises zur Hand genommen.

LAUX LAWYERS

34

Vertragsklauseln



Vergütung

Das Preismodell gestaltet sich wie folgt:

- Vergütung nach Aufwand: Aufwände in den Phasen Initialisierung, Voranalyse, Abschluss sowie Zusatzaufwendungen.
- Vergütung gemäss Maximalpreis: Die Phase Realisierung wird, unter Berücksichtigung der dazugehörigen Regeln, über den festgelegten Maximalpreis abgegolten.

Vertragsklauseln



Vergütung

- Nach den Phasen Initialisierung und Voranalyse wird ein indikativer Preis vereinbart. Dieser indikative Preis wird nach den Erkenntnissen der Checkpoint Phase überprüft und bei Bedarf angepasst.
- Der angepasste Preis ist der finale Maximalpreis und somit bindend (Fixpreis). Vorbehalten sind Erweiterungen gemäss Eskalationsprozess oder Change Verfahren.

Vertragsklauseln



Definition Gegenwert

Die Lieferleistung im agilen Vertrag, die in dem hier festgelegten finalen Maximalpreis enthalten ist, beinhaltet einen Gesamtaufwand von X Story Points.

Vertragsklauseln



Anpassungen im Eskalationsprozess

- Zusätzliche Aufwände werden durch den im Vertrag definierten Eskalationsprozess festgelegt.
- Preisanpassung gemäss Eskalationsverfahren: Der Unternehmer verpflichtet sich, zusätzliche Aufwände, die im Eskalationsverfahren festgelegt worden sind, zu [50%] zu übernehmen.
- Ausgenommen davon sind Zusatzanforderungen, die nach dem „Exchange for free“-Vorgehen kompensiert werden konnten.

Vertragsklauseln



Zahlungsregeln

- Der Auftragnehmer ist berechtigt, nach jedem Sprint die geleisteten Arbeiten, im Rahmen des Maximalpreises, im Umfang von 80% des jeweiligen Sprints in Rechnung zu stellen.
- Die letzten 20% der Vergütung sind an die Endabnahme gekoppelt und erst nach erfolgreicher Endabnahme in Rechnung zu stellen.
- Aufwände sowie Zusatzaufwände auf Basis von Time & Material werden monatlich zu 100% verrechnet.

Vertragsklauseln



Effizienzbonus

Die Parteien vereinbaren für den Fall einer erfolgreichen Fertigstellung des Projekts unter dem Maximalpreis, dass der Besteller [50%] der Differenz zwischen finalem Maximalpreis und tatsächlichem Preis als Effizienzbonus an den Unternehmer bezahlt.

Alternativ kann der Besteller die verbleibende Summe innerhalb von 4 Wochen seit [●] in ein Folgeprojekt investieren.

Vertragsklauseln



Auflösungsrecht während Checkpoint-Phase

Bis zum Ende der Checkpoint-Phase kann jede Partei das Vertragsverhältnis ohne Angabe von Gründen auflösen.

In diesem Fall werden dem Auftragnehmer nur 70% [möglich: «gemäss Risk Share»] seiner geleisteten Aufwände der Checkpoint-Phase abgegolten.

Vertragsklauseln



Auflösungsrecht nach Checkpoint

Nach Ende der Checkpoint-Phase kann jede Partei das Vertragsverhältnis ohne Angabe von Gründen mit einer Vorlaufzeit von zwei Sprints in Schriftform für beendet erklären und sich von ihrer Leistungspflicht lösen.

Vertragsklauseln



Auflösungsrecht nach Checkpoint (Folgen)

Bei einem Projektabbruch durch den Besteller kann der Unternehmer die von den bereits geleisteten Sprints jeweils verbliebenen 20%, welche an eine erfolgreiche Endabnahme gekoppelt sind, geltend machen.

[• Beide Parteien stimmen zu, dass dieser Vertrag ein partnerschaftliches Kooperationsmodell definiert. Da zum einen der Unternehmer in jedem Sprint eine für den Besteller potentiell einsetzbare Software mit der entsprechend bis dahin umgesetzten Funktionalität entwickelt hat und zum anderen der Besteller jeweils für die Leistungen der Sprints zum Grossteil bezahlt wurde und keine massiven Skaleneffekte oder Vorleistungen für zukünftige Funktionalitäten geleistet hat, ist dieses Vorgehen für beide Parteien zuträglich und stellt eine der Grundlagen für den Kooperationsmodus dar.]

Diskussion



Dr. Christian Laux
Rechtsanwalt, LL.M.
christian.laux@laxlawyers.ch

LAUX LAWYERS
Seergartenstrasse 2
P.O. Box 360
CH – 8024 Zurich
+41 44 880 2424
<http://www.lauxlawyers.ch>