

Scrum zum Festpreis?

wer hat denn selbst Erfahrungen mit einem größeren Projekt das nach Scrum (oder zumindest wissentlich agil) im Vorfeld eines Vertrages geplant wird und dann mit einem Werkvertrag zum Festpreis umgesetzt werden soll. Ich erlebe es oft so : Wir machen agil weil wir es noch nicht so genau wissen. Wir machen agil weil wir so nicht soviel PM machen müssen, weniger genaue Anforderungen schreiben und dann können wir so besser unser "weiches" Lastenheft verargumentieren.

Die agilen Methoden funktionieren gut mit dem Scrum-Team und auch mit dem eingebundenen Fachbereich bzw. dem Nutzer - aber wie gut funktionieren diese Methoden mit dem Einkauf und der klassischen QA bzw. Rechts-Abteilung? Welche Argumente helfen da? Gibt es Erfahrungswerte?

Antworten im Web (Links) zur Frage

- [Jeff Sutherland, Jeff Sutherland](#)
- [Rashina Hoda](#)
- [Armerkater fasst die Diskussion auf der Mailingliste scrumdevelopment zusammen](#)
- [Boris Gloger \(brightsolutions\), Boris Gloger](#)
- [Stefan Roock](#)
- [Die Antwort auf it-agile](#)
- [itemis ag auf slideshare](#)
- [INFOGEM AG ebenfalls auf slideshare](#)
- [Roland Baldenhofer im ti&m special: Der agile Fixpreis](#) und hier auf openPM: [Projekte mit Scrum zum Festpreis](#)