

Die Regionalgruppe Hannover berichtet

Agiles Projektmanagement und europäisches Ausschreibungsgeschäft. Ein Widerspruch?

Im Mai berichteten Dipl.-Ing. (FH), Senior Projektmanager, GPM (level B) Adrian Frost und Dipl.-Ing. (FH) Vertriebsleiter und Senior Key Account Manager Torsten Seipelt in der Regionalgruppe Hannover über die Anwendung agiler Projektmanagementverfahren bei der Erstellung und Umsetzung von Ausschreibungen. Auf Basis ihrer langjährigen Erfahrungen im europäischen IT Projektgeschäft wurde ein überzeugender und spannender Vortrag präsentiert.

Es wurde dargestellt, wie das Europäische Ausschreibungsgeschäft prinzipiell funktioniert und welche Alternativen es zum Wasserfallmodell geben kann. Es wurden Vorteile eines agilen Vorgehens im Vergleich zum klassischen Verfahren beleuchtet. Hierbei wurde speziell die Ausschreibungsphase und die Übergabe der Projekte an die Entwicklungsabteilungen betrachtet.

Werden bisher in der Ausschreibungsphase die meisten Festlegungen getroffen, kann mit agilen Methoden kontrolliert mit etwaigen Unschärfen zum Projektbeginn (in der Ausschreibung) umgegangen werden.

Einzelne Projektphasen wurden in Bezug auf Innovationsgrad und Produktreife kritisch beleuchtet.

Qualität und Stakeholdermanagement gewinnen mit einem agilen Vorgehen, da nicht am Ende des Projektes nur einmal geliefert wird, sondern permanent am Ende jedes Sprints. Somit entsteht Qualität in einem permanenten Prozess von Beginn an und aus Kunden und Lieferanten kann ein Team mit einem gemeinsamen Ziel entstehen.

In Ihrem Fazit gehen die Vortragenden auf bestehende kommerzielle, rechtliche Restriktionen und Einschränkungen ein. Sie geben mit dem Verweis auf die 17. Beschaffungskonferenz des Bundes einen Ausblick, wohin sich das Ausschreibungsgeschäft aktuell entwickelt.

Michael Mente von der Regionalleitung bedankte sich bei den beiden Referenten und den mehr als 40 Teilnehmern für den innovativen Vortrag und die intensive Diskussion.