

Die vier Agilen Werte

1. Individuen und Interaktionen über Prozesse und Werkzeuge

- Menschen und ihre Zusammenarbeit stehen im Vordergrund. Prozesse und Werkzeuge, so nützlich sie sein können, bringen nur durch die Menschen, die sie umsetzen bzw. nutzen, wirklichen Mehrwert. Das macht den Unterschied.
- Beispiel: Ein Vertriebsteam bemerkt, dass die aktuellen Sales-Methoden nicht die gewünschten Ergebnisse liefern. Statt z.B. eine neue CRM-Software einzuführen, tauschen sie regelmäßig Best Practices aus und entwickeln ihre Ansätze weiter.

2. Funktionierende Lösungen über umfassende Dokumentation

- Die tatsächliche Umsetzung von Aufgaben hat Vorrang vor der Erstellung von Präsentationen oder Dokumenten – es geht um die Erledigung einer Aufgabe oder eines Teilaspekts vor der ausführlichen Berichterstattung.
- Beispiel: Ein Vertriebsteam probiert die verbesserten Vertriebsansätze lieber laufend aus und entwickelt sie sofort weiter, statt sie aufwändig im Detail, etwa für ein Reporting, zu dokumentieren.

3. Zusammenarbeit mit Kund:innen über Vertragsverhandlung

- Es ist wichtiger, laufend gut und direkt mit Kund:innen zu reden und vertrauensvoll zusammenzuarbeiten, als alles bis ins kleinste Detail in einem Vertrag festzulegen.
- Beispiel: Ein Beratungsunternehmen arbeitet mit einem Kunden an einer Strategie zur Geschäftsoptimierung. Statt sich nur auf den ursprünglichen Vertrag zu stützen, holt es regelmäßig Feedback ein und passt die Vorschläge dynamisch an die sich ändernden Bedürfnisse des Kunden an.

4. Reagieren auf Veränderungen über das Befolgen eines Plans

- Wenn Dinge komplex sind, ist es besser, flexibel zu sein und sein Vorgehen laufend feedbackbasiert anzupassen, statt stur einem Plan zu folgen.
- Beispiel: Ein Modeunternehmen plant, eine bestimmte Kollektion in der kommenden Saison herauszubringen. Aufgrund plötzlicher Modetrends entscheidet sich das Unternehmen, das Sortiment kurzfristig anzupassen, um aktuell zu bleiben.

Die zwölf Agilen Prinzipien

1. Unsere höchste Priorität ist es, Kund:innen durch frühe und kontinuierliche Auslieferung wertvoller Lösungen zufriedenzustellen.

- Kund:innenzufriedenheit steht immer an erster Stelle.
- Beispiel: Ein Versicherungsunternehmen bietet seinen Kund:innen eine vorläufige Deckung, während der gesamte Antragsprozess bearbeitet wird.

2. Heiße Anforderungsänderungen, auch spät in der Entwicklung, willkommen. Agile Prozesse nutzen Veränderungen zum Wettbewerbsvorteil des Kunden.

- Flexibilität in der Projektumsetzung für Bedarfsorientierung.
- Beispiel: Ein Sportbekleidungsunternehmen passt eine bereits geplante Kollektion an, um einen neuen umweltfreundlichen Trend zu integrieren.

3. Liefere funktionierende Lösungen regelmäßig in kurzen Zeiträumen aus.

- Regelmäßige, wesentliche Ergebnisse sind besser als seltene, große Lieferungen die weit über das Wesentliche hinausgehen.
- Beispiel: Ein Automobilkonzern optimiert die eigenen Fahrzeuge laufend, statt die eigenen Modelle nur alle zwei Jahre zu überarbeiten.

4. Fachübergreifende Teams sollten täglich zusammenarbeiten.

- Komplexität braucht vielfältige Ansichten und ein Denken in durchgängigen Arbeitsabläufen, weshalb regelmäßige Kommunikation über Abteilungen hinweg Verständnis, Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit für die Kund:innen fördert.
- Beispiel: Das Marketing- und Vertriebsteam eines Einzelhandelsunternehmens trifft sich täglich, um Promotion-Aktionen und Lagerbestände abzustimmen.

5. Baue Projekte um motivierte Individuen. Gib ihnen das Umfeld und die Unterstützung, die sie benötigen.

- Menschen sind von Natur aus motiviert. Ihr Verhalten wird maßgeblich durch den Kontext beeinflusst, in dem es stattfindet (und weniger durch ihre individuelle Persönlichkeit). Es geht also darum, eine Umgebung zu schaffen, die diese Motivation fördert, sodass sie ihr Bestes geben können.
- Beispiel: Ein Chemieunternehmen vergibt Projekte nicht aufgrund fachlicher Expertise, sondern fragt ab, wer Interesse an welchem Projekt hat. Es sorgt dafür, dass jede:r ausgewählte Kandidat:in alles hat, was es zur Bewältigung der Aufgabe braucht und gestaltet einen passenden Rahmen dafür.

6. Die effizienteste und effektivste Methode, Informationen an ein Entwicklungsteam zu übermitteln, ist das persönliche Gespräch.

- Je direkter die Kommunikation ist, umso mehr Klarheit entsteht und Missverständnisse werden vermieden, besonders bei emotionalen Themen.
- Beispiel: Ein:e Teamleiter:in erkennt, dass ein:e der Teammitglieder frustriert ist. Anstatt eine E-Mail zu schreiben, vereinbart sie ein persönliches Gespräch, in dem beide Parteien schnell zu gemeinsamen Lösungen finden können.

7. Funktionierende Lösungen sind das primäre Maß für den Fortschritt.

- Theorie ist gut, Praxis ist besser.
- Beispiel: Ein:e Finanzberater:in misst den Erfolg an der tatsächlichen finanziellen Verbesserung der Kunden und nicht nur an den erstellten Berichten.

8. Agile Prozesse fördern nachhaltige Entwicklung. Sponsor:innen, Entwickler:innen und Benutzer:innen sollten ein gleichbleibendes Tempo auf unbegrenzte Zeit halten können.

- Stetige und nachhaltige Arbeitsweisen sind besser als kurzfristige Höchstleistungen. Dafür braucht es einen verlässlichen Rhythmus, um ein Gefühl dafür zu entwickeln, was ein Team leisten kann, ohne überfordert oder unterfordert zu sein.



- Beispiel: Ein Unternehmen stellt sicher, dass die Mitarbeiter:innen nicht zu viele Überstunden machen, um eine konstante Qualität zu gewährleisten.

9. Ständiges Augenmerk auf technische Exzellenz und gutes Design fördert Agilität.

- Durch sorgfältige, technisch gut gemachte Arbeit von Anfang an und ein einfaches, anpassungsfähiges Design werden ständige Korrekturen vermieden und es wird leichter, schnell auf Änderungen zu reagieren.
- Beispiel: Ein Handelsunternehmen investiert in ein robustes Warenwirtschaftssystem, das leicht an sich ändernde Bedürfnisse angepasst werden kann. Dies ermöglicht eine schnellere Einführung neuer Produkte und erleichtert die Anpassung an Markttrends.

10. Einfachheit - die Kunst, die Menge nicht getaner Arbeit zu maximieren - ist essenziell.

- Konzentration auf das Wesentliche steigert die Effizienz.
- Beispiel: Ein:e Eventplaner:in bietet Pakete an, die sich auf wesentliche Leistungen konzentrieren, anstatt jeden Kundenwunsch einzeln zu bearbeiten.

11. Die besten Architekturen, Anforderungen und Entwürfe entstehen durch selbstorganisierte Teams.

- Teams, die Eigenverantwortung übernehmen, liefern oft bessere Ergebnisse.
- Beispiel: Ein Design-Team für eine Modemarke entwickelt kreativere Kollektionen, wenn es Freiheit in seinen Entscheidungen hat.

12. Das Team reflektiert regelmäßig darüber, wie es effektiver werden kann, und passt sein Verhalten entsprechend an.

- Sich selbst immer wieder zu überprüfen und stetig besser zu werden hilft, effizienter zu arbeiten.
- Beispiel: Ein Immobilienmaklerbüro hält monatliche Retrospektiven ab, um Prozesse und Kundenservice zu optimieren.