

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Vorwort	1
Einleitung	3
1 Störfaktoren und Erfolgsfaktoren bei IT-Projekten	11
1.1 Ursachen.....	11
1.2 Störfaktoren.....	12
1.2.1 Literatur	12
1.2.2 Eigene Untersuchungen	14
1.2.3 Entstehen von Krisen	17
1.2.4 Zahlen über Misserfolgsraten	18
1.3 Erfolgsfaktoren	19
1.3.1 Literatur	19
1.3.2 Eigene Untersuchungen	19
2. Vertragsvorbereitung und Vertragsverhandlungen	23
2.1 Anforderungen an den Vertrag für Projekterfolg und Absicherung	23
2.1.1 Anforderungen an das Vertragsdokument	26
2.1.2 Vorbeugen gegen Risiken, Absichern des Projekterfolgs	39
2.1.3 Schlussbemerkung zum Thema Anforderungen an den Vertrag.....	53
2.2 Anforderungen an die Attraktivität Ihrer Angebote	54
2.2.1 Verträglich mit den Anforderungen an das Vertragsdokument.....	54
2.2.2 Verträglich mit dem Vorbeugen gegen Risiken?	56
2.2.3 Anforderungen an Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen.....	57
2.3 Der Weg zum Vertragsabschluss	59
2.3.1 Aufbau- und Ablauforganisation für das Angebotswesen.....	59
2.3.2 Erstellen, Besprechen und Fortschreiben des Angebots	59
2.3.3 Sie können den Vertragstext selbst erstellen, soweit das Ihre Aufgabe ist	61
2.3.4 Was sollen Sie für die rechtliche Absicherung Ihrer Seite tun?	62
2.3.5 Der Interessent wünscht und formuliert Änderungen Ihres Angebotstexts.....	64
2.3.6 Die Zeit läuft davon.....	68
2.4 Vorgehen beim Aushandeln	69
2.4.1 Der Ansatz.....	69
2.4.2 „Verträge dienen dem Worst Case“	72
2.4.3 Der Rechtsberater des Kunden	73
2.4.4 Der Kunde stellt überzogene Forderungen	78
2.4.5 Der (externe) IT-Berater des Kunden stellt überzogene Forderungen	79
2.5 Die Dokumenthoheit	80
2.6 Der öffentliche Auftraggeber	81
3. Durchführung von IT-Verträgen	83
3.1 Einleitung.....	83

3.2	Menschliches Verhalten	85
3.2.1	Kritische Verhaltensweisen der eigenen Seite	86
3.2.2	Kritische Verhaltensweisen auf Kundenseite	88
3.2.3	Was können Sie hinsichtlich der kritischen Verhaltensweisen tun?	90
3.2.4	Psychosoziale Kompetenzen als Erfolgsfaktoren	93
3.3	Das normale Projektmanagement	93
3.3.1	Aufbauorganisation des Projekts	94
3.3.2	Projektinitialisierung und Kick-off-Meetings	102
3.3.3	Das Projekt durchführen	108
3.3.4	Anforderungsmanagement	119
3.3.5	Terminmanagement	130
3.3.6	Vergütungsmanagement	132
3.3.7	Konfliktmanagement	135
3.4	Krisenmanagement.....	146
3.4.1	Risikomanagement	146
3.4.2	Frühwarnsignale definieren und kontrollieren	149
3.4.3	Frühzeitig Beweismittel schaffen	153
3.4.4	Die krisenhafte Entwicklung und erst recht die Krise selbst akzeptieren.....	156
3.4.5	Krisenmanagement und der Vertrag/das Vertragsrecht	158
3.4.6	Empfehlungen zum Vorgehen	159
3.4.7	Externe Hilfe in der Krise	163
3.4.8	Externe Hilfe zur Vermeidung von Krisen	165
3.4.9	Grund und Anlass.....	165
3.5	Den Produktivstart managen	166
3.5.1	Den Produktivstart absichern.....	166
3.5.2	Die Akzeptanzschwelle des Kunden beachten	168
3.5.3	Die Abnahmeerklärung erreichen	170
3.5.4	Das Projekt ordentlich abschließen	174
3.6	Abrundung: Den Vertrag rechtlich formal korrekt durchführen	175
3.7	Projekte auf der Basis agiler Vorgehensweisen, insbesondere Scrum-basierte	178
4.	Empfehlungen an die Geschäftsführung.....	179
4.1	Vertragsvorbereitung	179
4.1.1	Organisatorische Maßnahmen.....	179
4.1.2	Feste Preise und Termine sachgerecht ermitteln und vereinbaren	184
4.2	Durchführung von Projektverträgen	189
4.3	Projektende	191
Anhang A	Der Kunde gibt das Vertragsdokument vor	193
A.1	Anforderungen hinsichtlich Projekterfolg und Absicherung.....	193
A.2	Einige typische Vorlagen von Kunden.....	198
Anhang B	Abkürzungsverzeichnis und Legende.....	206
Anhang C	Literaturverzeichnis	207
	Stichwortverzeichnis	210