

Herzlich willkommen zum

**openKONSEQUENZ - Workshop
im AirportConferenceCenter
in Frankfurt
am 28.10.2015**

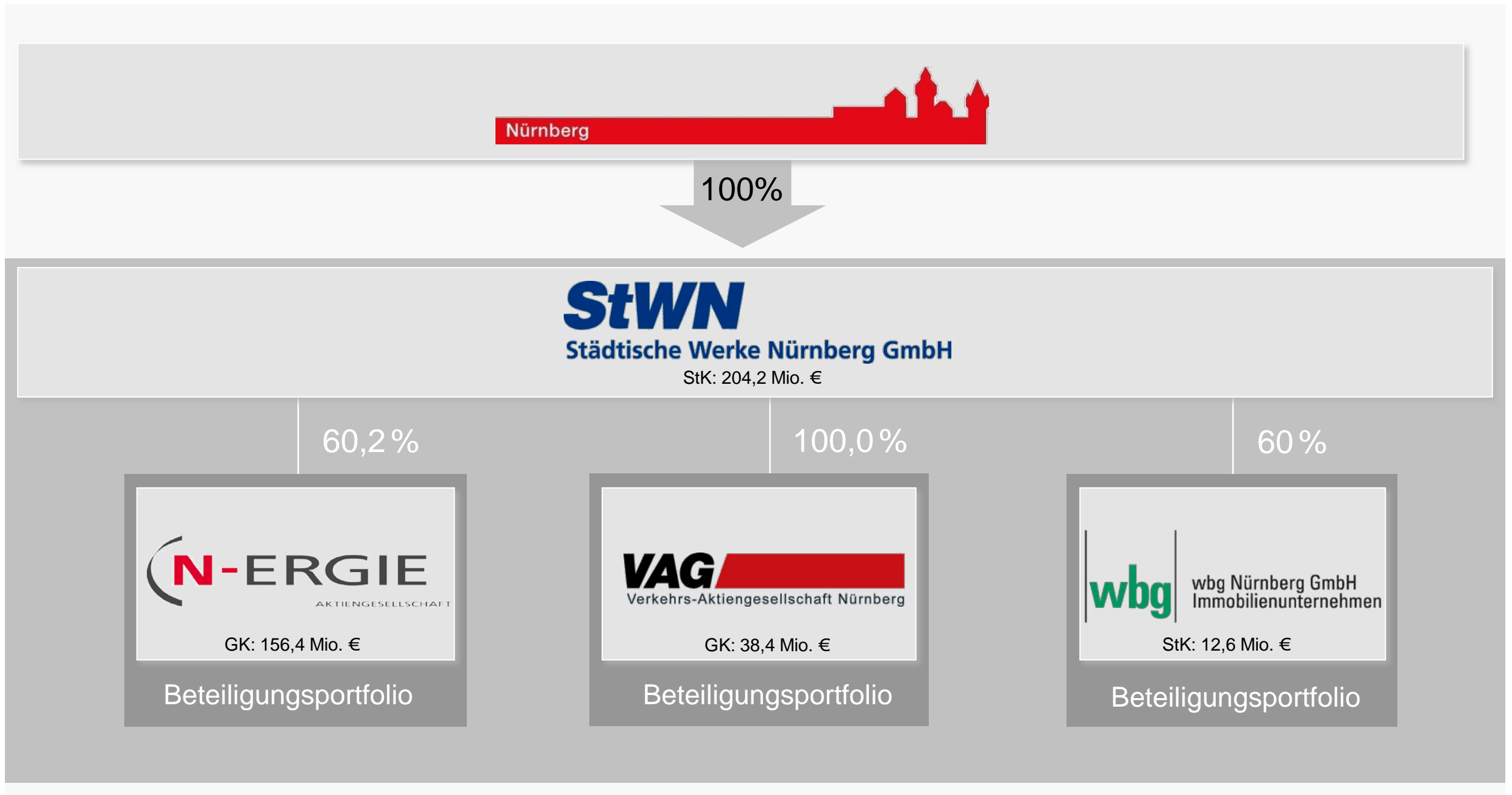
Agenda

- Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

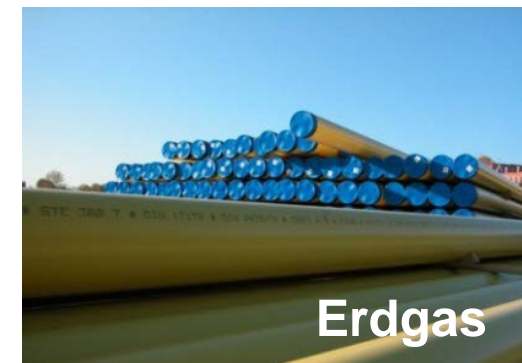
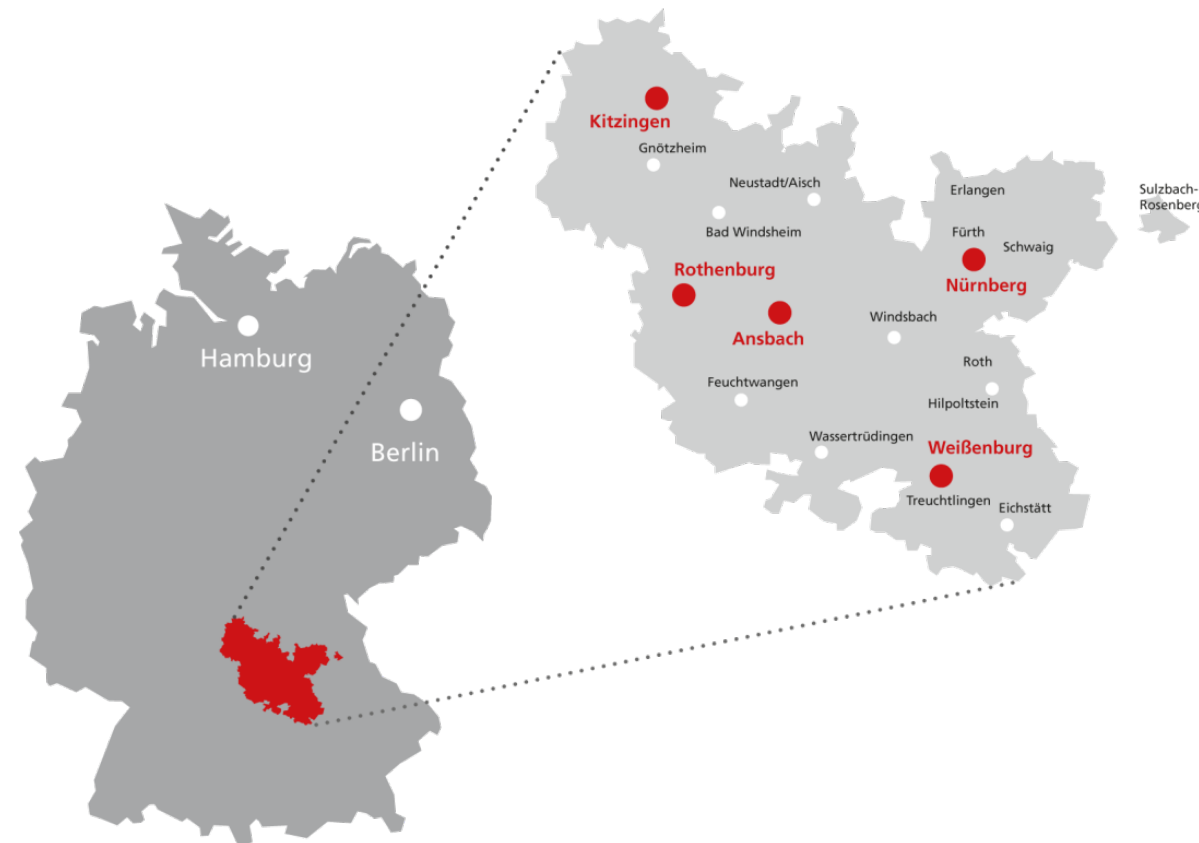
Agenda

- **Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN**
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

StWN-Konzern im Überblick



Regionale Marke stark verankert



Das Netzgebiet hat eine Größe von rund 8.000 km².

Umbenennung der N-ERGIE Netz GmbH:

Seit 1. Januar 2015 heißt das N-ERGIE Tochterunternehmen
Main-Donau Netzgesellschaft mbH.



Zahlen – Daten – Fakten

Umsatz: 2.879 Mio. €
Kunden: ca. 650.000
Mitarbeiter: 2.559

Quelle: Geschäftszahlen 2014

Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN

- Der Einkauf der N-ERGIE ist verantwortlich für die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen für:

(N-ERGIE und deren Tochterunternehmen



CENTRAL PLUS



IMPLEA PLUS



ITEC PLUS



(N-ERGIE
Service GmbH



(N-ERGIE
Kraftwerke GmbH



(N-ERGIE
Biomasse GmbH



(N-ERGIE
Regenerativ GmbH



(N-ERGIE
Effizienz GmbH



Main-Donau
Netzgesellschaft



ÜWS
ÜBERLANDWERK
SCHÄFTERSHEIM GmbH & Co. KG

sowie



StWN
Städtische Werke Nürnberg GmbH



VAG
VERKEHRS-AG NÜRNBERG



WfW
Zweckverband Wasserversorgung
Fränkischer Wirtschaftsraum

- Der Einkauf der N-ERGIE hat 2014 Waren und Leistungen im Wert von mehr als 280 Mio. € beschafft.

Agenda

- Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

Lead Buyer System aus Sicht der Hersteller

Lead Buyer setzt sich zusammen aus **Lead** für Führen und **Buyer** für den Einkauf

- Federführender Einkauf für festgelegte Warengruppe
(hier: Open-Source Softwareentwicklung)
- Lead Buyer = „einer für alle“

Lead Buyer System aus Sicht der Hersteller

Lead Buyer ist zuständig für eine bestimmte Warengruppe und vertritt diese Warengruppe nach außen und nach innen.

Tätigkeiten

- Verantwortung für eine Warengruppe
- Strategieentwicklung für diese Warengruppe
- Zentraler Ansprechpartner für alle Fragen rund um diese Warengruppe

Lead Buyer System aus Sicht der Hersteller

Vorteile der Hersteller

1. Erhalt von einheitlichen Informationen in der Phase „Angebotseinholung“ („Gleichbehandlung aller Bieter!“)
2. Beantwortung allgemeiner Fragen zu kaufmännischen Angelegenheiten aus einer Hand („Konsortiumsüberblick“)

Lead Buyer System aus Sicht der Hersteller

Vorteile der Hersteller

3. Ein Ansprechpartner für Fragen zu Rechnungen und Kosten
4. Ein Ansprechpartner für Auswertungen zur Thematik Budget und Zeit

Lead Buyer System aus Sicht der Hersteller

Vorteile der Hersteller

5. 1 Bestellung – 1 Vertrag
6. Aufwand für Abwicklung niedrig („Senkung der Prozesskosten!“)

Agenda

- Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz

Die **Eclipse Foundation** ist eine Non-Profit Gesellschaft.

- IP-Management (Urheberrechtsverletzung)
- Source Code lagert dort

Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz

- Vertragspartner von openKONSEQUENZ (Programmierer / Entwickler) müssen Eclipse Mitglied werden
- Source Code muss unter die EPL gestellt werden

Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz

Finanzierung und Mitgliedschaft

Die Eclipse Foundation finanziert sich in der Hauptsache durch die jährlichen Beiträge ihrer Mitglieder, wobei es fünf unterschiedliche Mitgliedsarten gibt:

Als **Associate Members** werden alle gemeinnützigen Unternehmen, Normungsorganisationen, Universitäten, Forschungsgesellschaften und Verlage bezeichnet, die die Weiterentwicklung der Plattform und des Ökosystems unterstützen.

Solution Members sind Mitglieder, für die Eclipse einen wichtigen Bestandteil ihrer Unternehmensstrategie darstellt und die sich aus diesem Grund an der Entwicklung der Plattform beteiligen.

Enterprise Members sind typischerweise große Unternehmen und Organisationen, die eine starke Abhängigkeit von Eclipse für interne Entwicklungen haben. Oft möchten diese Unternehmen bestimmte Aspekte und industriebezogene Teilbereiche (Verticals) der Eclipse Technologie oder des Eco Systems beeinflussen oder beitragen. Meist sind diese Unternehmen keine Software Unternehmen, sondern Softwarekonsumenten. Enterprise Member sind (Stand Februar 2011): Motorola, Research in Motion. ^[1]

Strategic Members werden unterschieden in Entwickler und Konsumenten. Beide verstehen Eclipse als zentrale strategische Plattform ihres unternehmerischen Handelns. Strategische Entwickler stellen Personal und andere Ressourcen für die Weiterentwicklung von Eclipse bereit. Strategische Konsumenten unterstützen Eclipse finanziell. Strategische Entwickler sind (Stand September 2014): Actuate, [Computer Associates \(CA\)](#), Codenvy, [Google](#), [IBM](#), Innoopract GmbH, [itemis AG](#), Obeo, [Oracle](#), [SAP](#). ^[2]

Die **Committer Members** sind Einzelpersonen, die freiwillig als Kernentwickler an Eclipse-Projekten mitarbeiten und nicht bei einem Eclipse Member der ersten drei Kategorien angestellt sind.

Alle Kernentwickler von Eclipse, egal ob Committer Members oder Angestellte eines Mitglieds, werden darüber hinaus generell als Committer bezeichnet.

Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz

- Die **Eclipse Public License (EPL)** ist eine Freie Software-Lizenz und gewährt daher das Recht zur freien Nutzung, Weiterverbreitung und auch Veränderung der Software. Sie ist eine leicht abgeänderte Version und der Nachfolger der **Common Public License (CPL)**. Die Open Source Initiative und auch die Free Software Foundation erkennen die EPL an, wenngleich sie zur GNU General Public License (GPL) inkompatibel ist.
- Anders als bei der GPL muss jedoch nicht jedes auf der Software basierende Werk auch unter die EPL gestellt werden. Wenn neue Module hinzugefügt werden, so dürfen diese unter einer anderen – evtl. auch proprietären – Lizenz vertrieben werden. Wenn jedoch ein Modul, welches unter der EPL steht, verändert wird, so muss dieses auch weiterhin unter der EPL vertrieben werden.

Agenda

- Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

Agile Entwicklung

- Das Ziel agiler Softwareentwicklung ist es, den Softwareentwicklungsprozess flexibler und schlanker zu machen, als das bei den klassischen Vorgehensmodellen der Fall ist.
- Man möchte sich mehr auf die zu erreichenden Ziele konzentrieren und auf technische und soziale Probleme bei der Softwareentwicklung eingehen.
- Die agile Softwareentwicklung ist eine Gegenbewegung zu den oft als schwergewichtig und bürokratisch angesehenen traditionellen Softwareentwicklungsprozessen wie dem Rational Unified Process oder dem V-Modell.

Agile Entwicklung

- **Agile Werte** bilden das Fundament.
- **Agile Prinzipien** basieren auf den agilen Werten und bilden Handlungsgrundsätze.
- **Agile Methoden** sind konkrete Verfahren während der Softwareentwicklung, die sich auf die Werte und Prinzipien stützen.
- Der **agile Prozess** ist die Zusammenfassung aller angewandten Methoden und dient der agilen Softwareentwicklung.

Agile Entwicklung

Werte

Menschen und Interaktionen stehen über **Prozessen und Werkzeugen**
Funktionierende Software steht über einer **umfassenden Dokumentation**
Zusammenarbeit mit dem Kunden steht über **der Vertragsverhandlung**
Reagieren auf Veränderung steht über dem **Befolgen eines Plans**

Das heißt, obwohl wir die Werte auf der rechten Seite wichtig finden, schätzen wir die Werte auf der linken Seite höher ein.

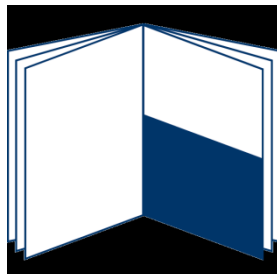
Konkret vereinbaren wir **Sprints/Meilensteine** und statt eines Pflichtenhefts einen **Product Backlog**.

Agenda

- Kurzvorstellung N-ERGIE und MDN
- Lead Buyer (aus Sicht der Hersteller)
- Eclipse Mitgliedschaft und Eclipse Lizenz
- Agile Entwicklung
- Shared Gain / Shared Pain

Shared Gain / Shared Pain

Lastenheft
(nicht vollständig)

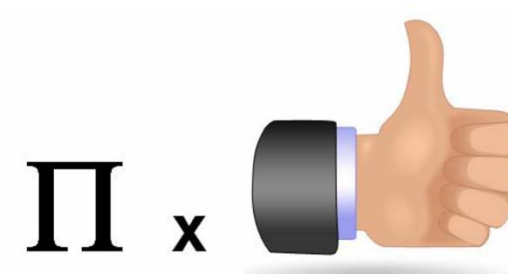


user story

#	Backlog Item (User Story)	Story Point
1	As a Teller I want to be able to find clients by last name, so that I can find their profile faster	4
2	As a SystemAdmin I want to be able to configure user settings so that I can control access	2
3	As a System Administrator I want to be able to add new users when required so that...	2
4	As a data entry clerk, I want the system to automatically check my spelling so that...	1



Aufwand

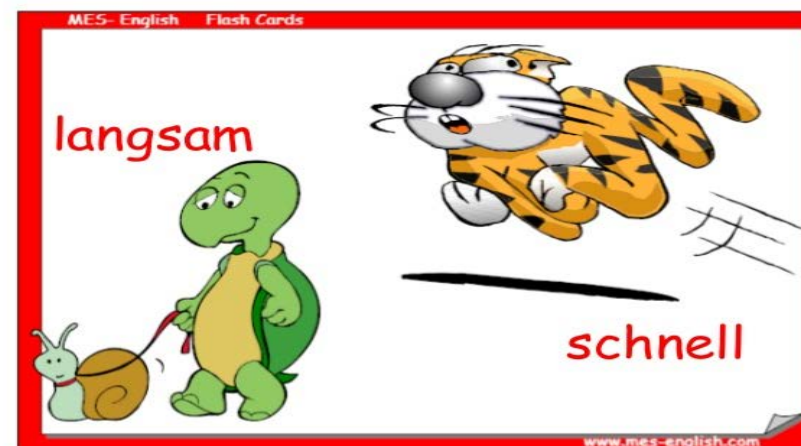


Termin- und Budgetplan



Projektschritt	Startdatum	Enddatum	Gesamtdauer	Budget
Kriterienkatalog erstellen	05.01.2008	03.02.2008	30	1.000,00 €
Entwurf erarbeiten	06.02.2008	10.05.2008	95	5.500,00 €
1. Testmodell prüfen	12.05.2008	28.05.2008	17	500,00 €
Korrekturen durchführen	29.05.2008	30.06.2008	33	900,00 €
2. Testmodell prüfen	05.07.2008	31.07.2008	27	500,00 €
Korrekturen durchführen	01.08.2008	31.08.2008	31	900,00 €
System installieren	03.09.2008	07.09.2008	5	2.500,00 €
Daten übernehmen	08.09.2008	12.09.2008	5	300,00 €
System im Normalbetrieb testen	13.09.2008	15.10.2008	33	1.750,00 €
Korrekturen durchführen	15.10.2008	25.10.2008	11	900,00 €
System in Betrieb nehmen	01.11.2008	07.11.2008	7	750,00 €
Altes System außer Betrieb nehmen	30.11.2008	05.12.2008	6	500,00 €
Summe			294	16.000,00 €

Shared Gain / Shared Pain



- 125 €
(1125 €)

+125 €
(875 €)

Vertragliche Regelung: Wir bezahlen 50 % (für max. 25 % Über- oder Unterschreitung des Bestellwertes, auf Basis eines Stundennachweises)

Der Hersteller rechnet (am Ende) Stunden im Wert von 750 € ab und bekommt 875 € (schnell - sein Gain) oder Stunden im Wert von 1250 €, wofür er aber nur 1125 € (langsam - sein Pain) bekommt.

Es lohnt sich also – für alle – schnell und schlank zu entwickeln!!!

Kontakt Daten



N-ERGIE Aktiengesellschaft
Am Plärrer 43
90429 Nürnberg

Herr Gerhard Pfahler
Zentralbereich Einkauf der N-ERGIE
Telefon 0911/802-58435



Gerhard.Pfahler@n-ergie.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

