



Scrum Master als Change Agent

Simon Flossmann, Marc Kaufmann

SCRUM MASTER ALS CHANGE AGENT

JANUARY 21st 2026

Quick Guidelines

- Your microphones will be muted throughout
- This session is recorded. The recording and slides will be available after the webinar within 24 hours.
- Please ask questions!
 - Submit questions by selecting the Q & A icon:



Who is Scrum.org

Mission:
*Helping People and
Teams Solve
Complex Problems*



Ken Schwaber
Scrum.org Founder,
Chairman and
Co-creator of Scrum



Marc Kaufmann **ICF Professional Coach &** **Professional Scrum Trainer**

- Medien-Informatiker, Berater, Application Owner
- Fachliche und Disziplinarische Leitungspositionen
- Team Ent-Wickler & Coach
- Seit 15 Jahren Scrum Master
- Seit 2018 PST der Scrum.org
- Seit 2020 PCC der International Coaching Federation (ICF)



Simon Flossmann **Professional Scrum** **Trainer**

- Karrierebeginn als Product Owner.
- Seit 10 Jahren Scrum Master.
- Seit 2020 PST mit Scrum.org
- Ehemaliger Co-Steward für Scaled Professional Scrum bei Scrum.org.





Das Problem mit Veränderung?

you

are

the

change

Ein Test...

- Wir werfen eine Münze.
- Kopf: Du bekommst 2,10 €.
- Zahl: Du bekommst 0 €.



Wie viel würdest du bezahlen, um mitzuspielen?

A close-up photograph of a woman with dark hair and black-rimmed glasses. She is balancing a stack of wooden blocks on her fingers. The blocks are of various sizes and are stacked in a way that makes the structure look precarious. The woman's expression is focused and slightly nervous, with her mouth slightly open. The background is blurred, showing some greenery and a building.

Das Problem mit Veränderung?

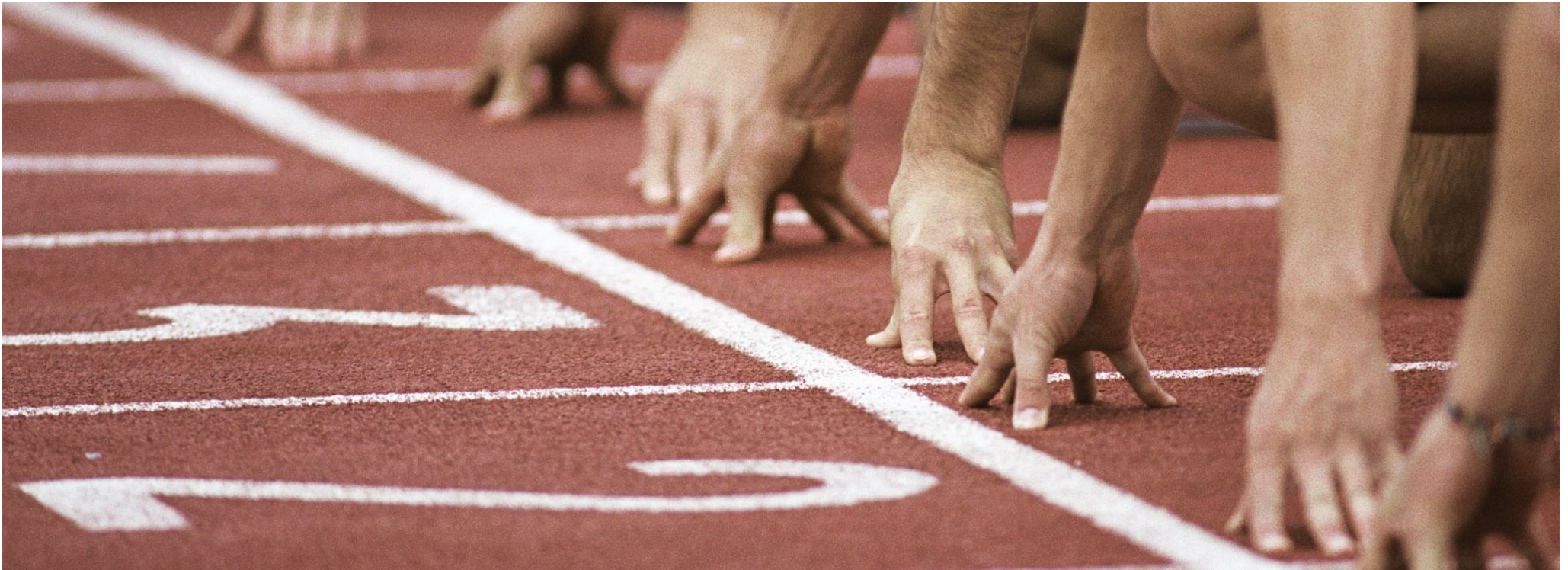
Veränderung ist riskant.

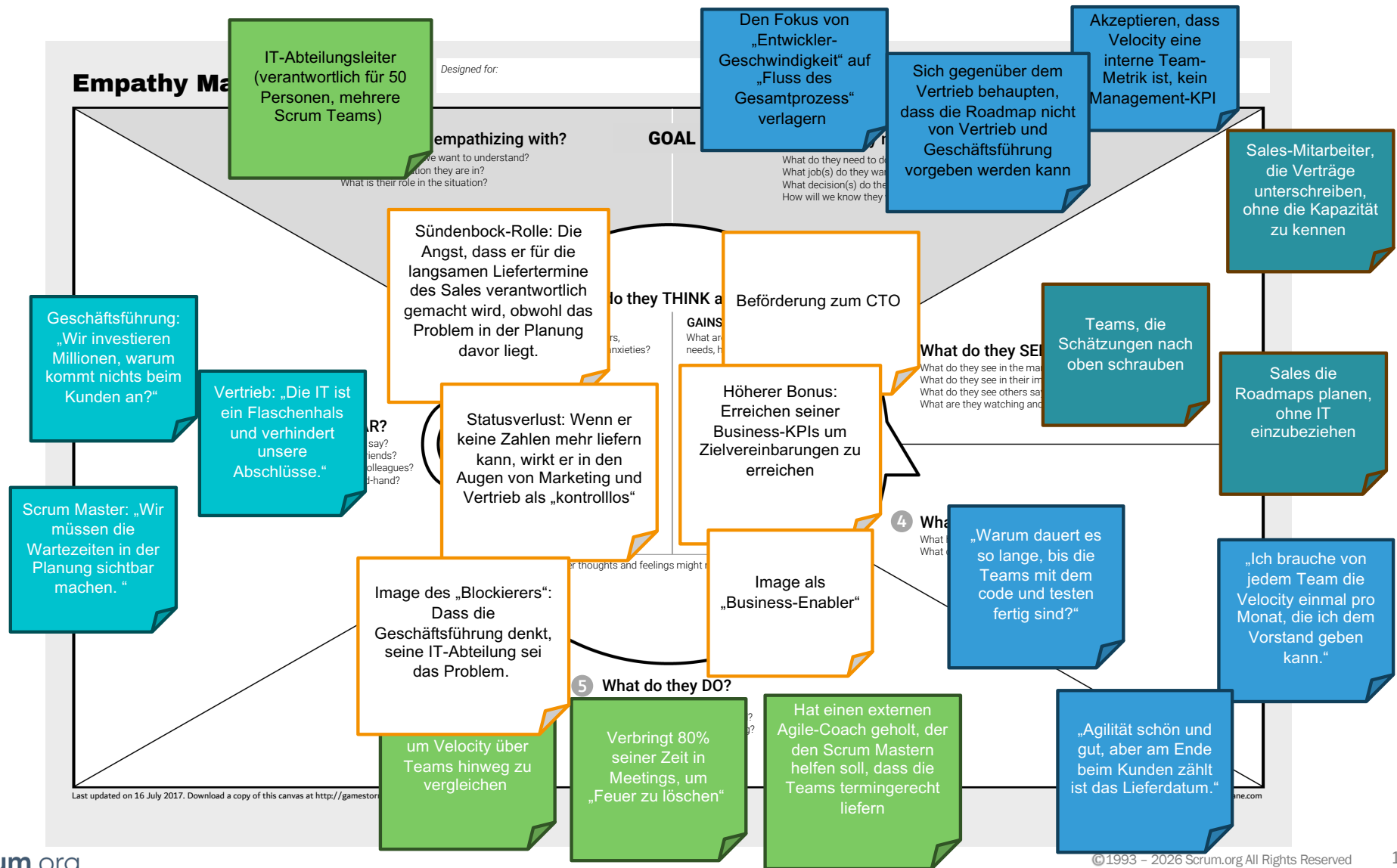
Weshalb Aussagen wie ...

- „Velocity ist laut Scrum Guide nicht für das Management gedacht.“
- „Mit Cycle-Time zeigen wir dem Vertrieb endlich, dass die Planung der Flaschenhals ist.“
- „Cycle-Time ist statistisch viel präziser als Story Points.“

... häufig nicht wirkungsvoll sind.

Ansatzpunkt für eine wirkungsvolle Veränderung?





Alternativen:

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf keinen Fall ändern darf?”

Warum sind diese Aussagen wirkungsvoller?

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf **keinen Fall ändern** darf?”

Warum sind diese Aussagen wirkungsvoller?

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf **keinen Fall ändern** darf?”
- „Würdest du der Umstellung zustimmen, wenn wir die Velocity-Messungen für sechs Monate parallel weiterlaufen lassen?“

Warum sind diese Aussagen wirkungsvoller?

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf **keinen Fall ändern** darf?”
- „Würdest du der Umstellung zustimmen, wenn wir die Velocity-Messungen für sechs Monate **parallel weiterlaufen** lassen?“

Warum sind diese Aussagen wirkungsvoller?

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf **keinen Fall ändern** darf?”
- „Würdest du der Umstellung zustimmen, wenn wir die Velocity-Messungen für sechs Monate **parallel weiterlaufen** lassen?”
- „Was wäre, wenn wir die neue Messung erst einmal nur für ein einziges Team testen, ohne die Reports für die Geschäftsführung anzupassen?”

Warum sind diese Aussagen wirkungsvoller?

- “Was ist die eine Sache, die sich durch den Wechsel auf Cycle-Time auf **keinen Fall ändern** darf?”
- „Würdest du der Umstellung zustimmen, wenn wir die Velocity-Messungen für sechs Monate **parallel weiterlaufen** lassen?”
- „Was wäre, wenn wir die neue Messung erst einmal nur für ein **einziges Team testen**, ohne die Reports für die Geschäftsführung anzupassen?”

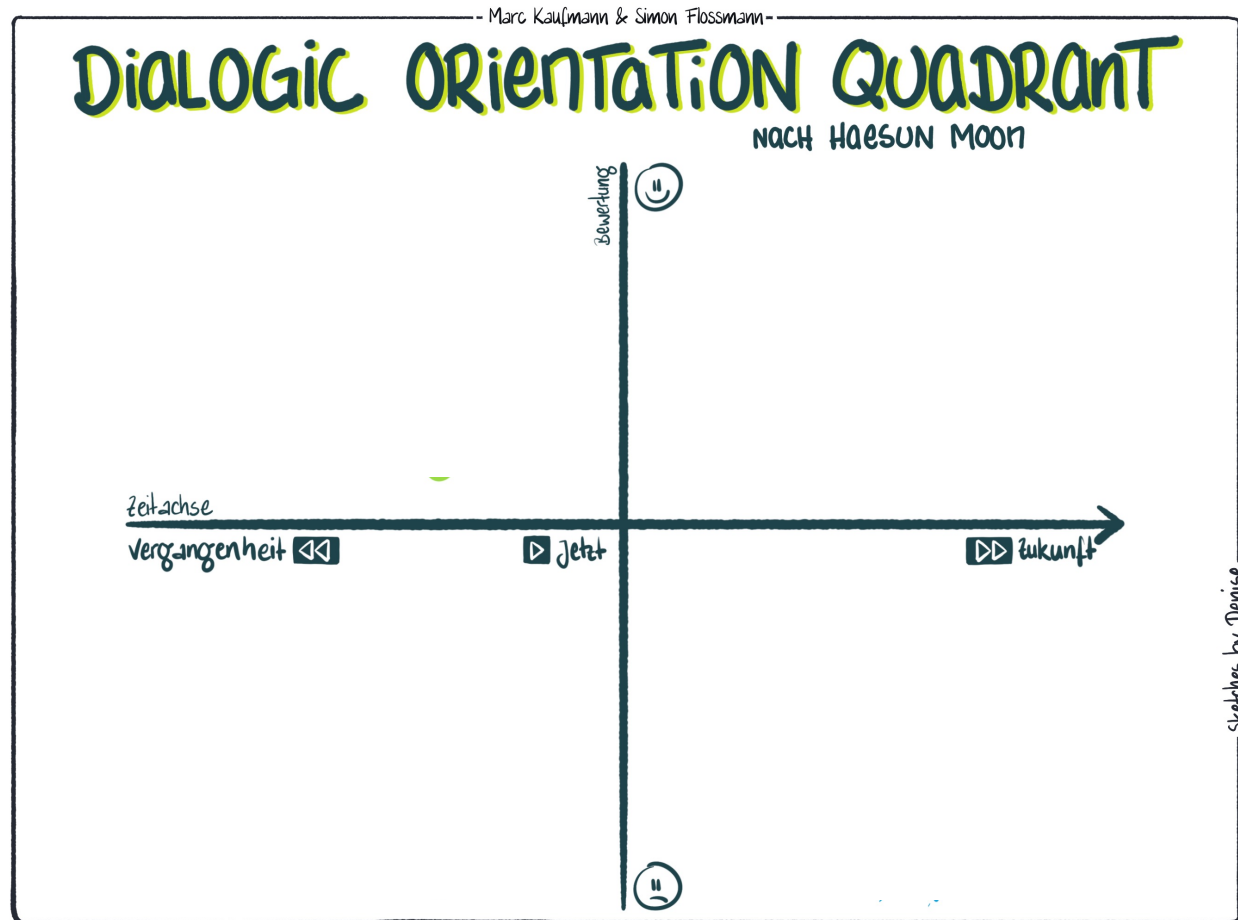
Unsere GO-TO Technik für Veränderung

Effektive Gespräche führen

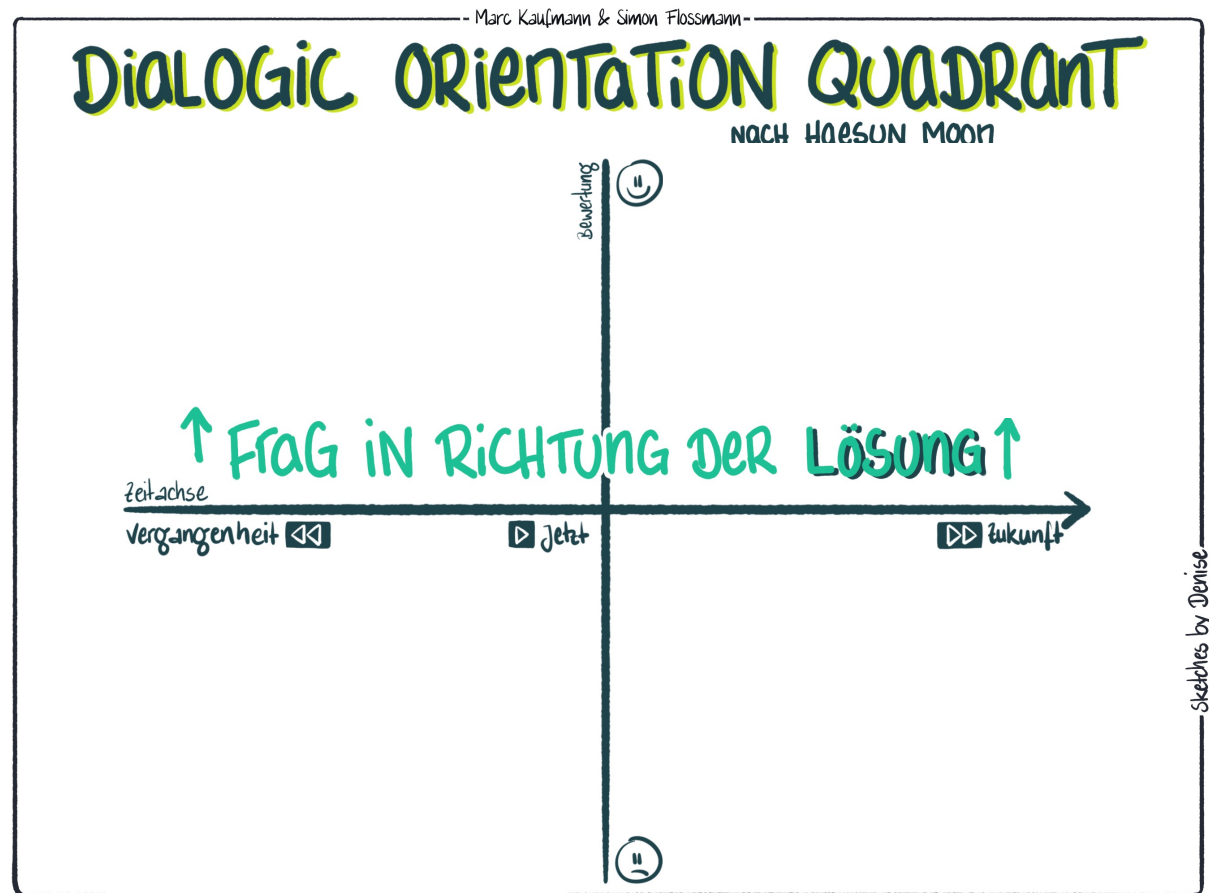
Gesprächstechniken für Veränderungen

- Wie Orientierung im Gespräch behalten
- Wie Fragen stellen, die zum Gespräch einladen
- Wie mit Einwänden und Vorbehalten umgehen

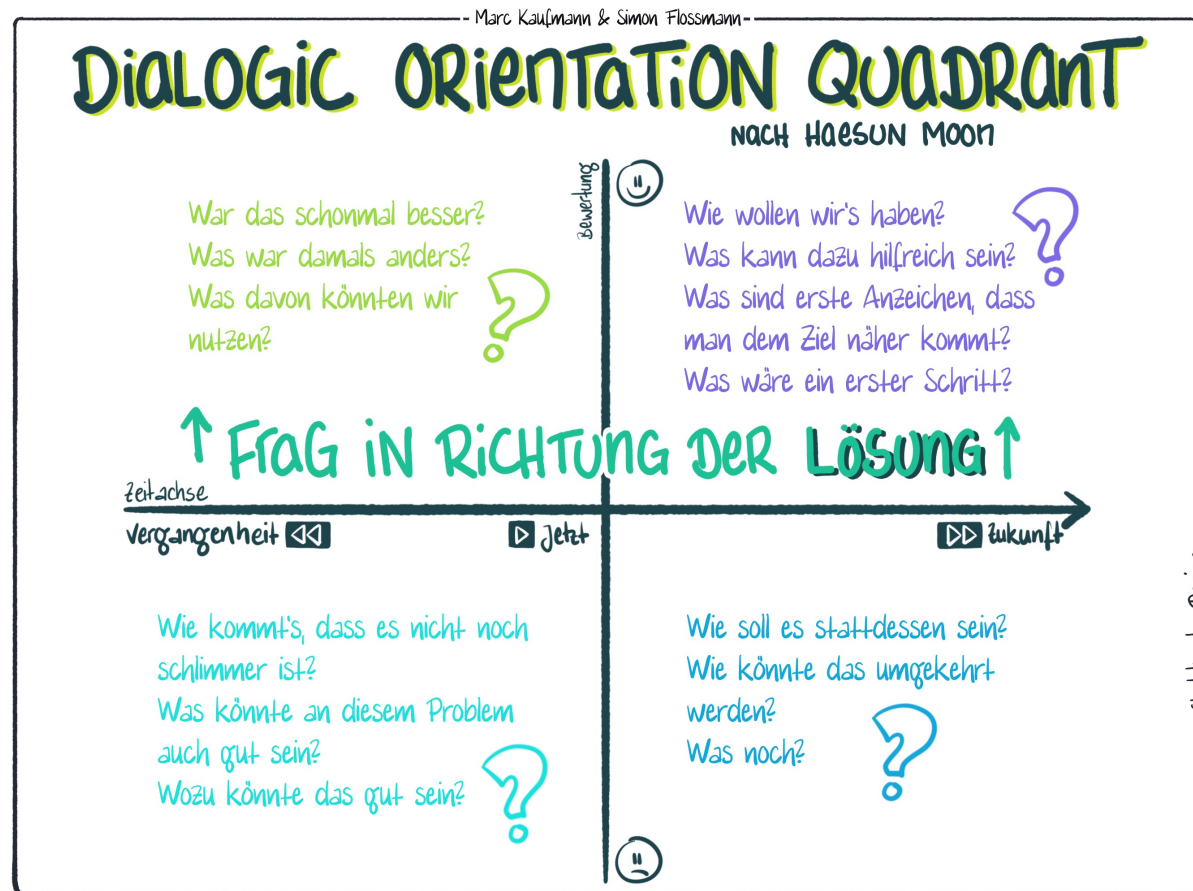
Wie Orientierung im Gespräch behalten



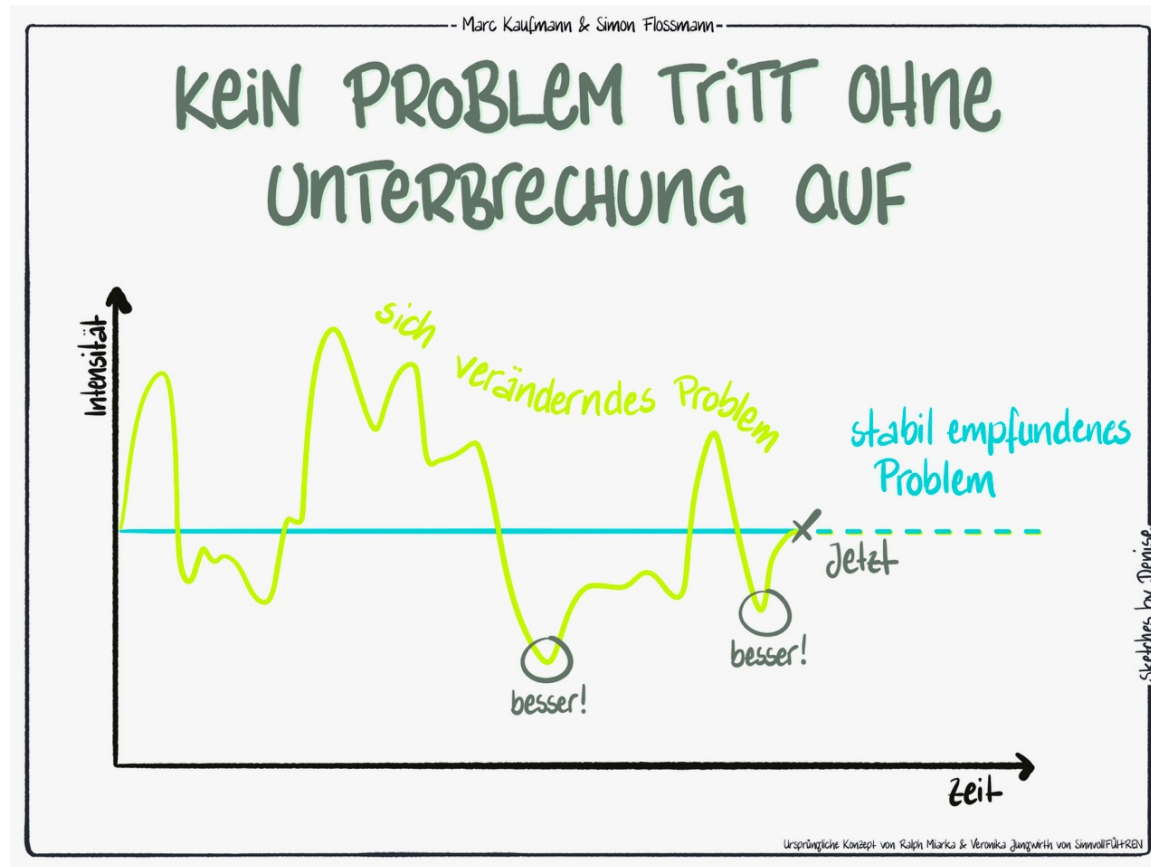
Wie Fragen stellen, die zum Gespräch einladen



Wie Fragen stellen, die zum Gespräch einladen



Wie mit Einwänden und Vorbehalten umgehen



Wie lassen sich Gespräche skalieren?

Wie lassen sich Gespräche skalieren?

—Simon Flossmann—

TRIZ

1

Macht eine Liste mit allen Dingen, die garantieren, dass euer Ziel das schlechteste Ergebnis erreicht



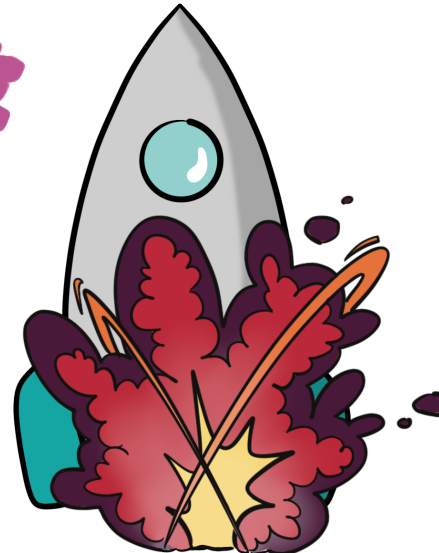
2

Geht diese Liste Schritt für Schritt durch und fragt euch: „Was davon tue ich bereits?“ – sei schonungslos ehrlich.



3

Geht diese Punkte durch und fragt euch bei jedem Punkt: „Wie kann ich diese kontraproduktive Aktivität stoppen?“

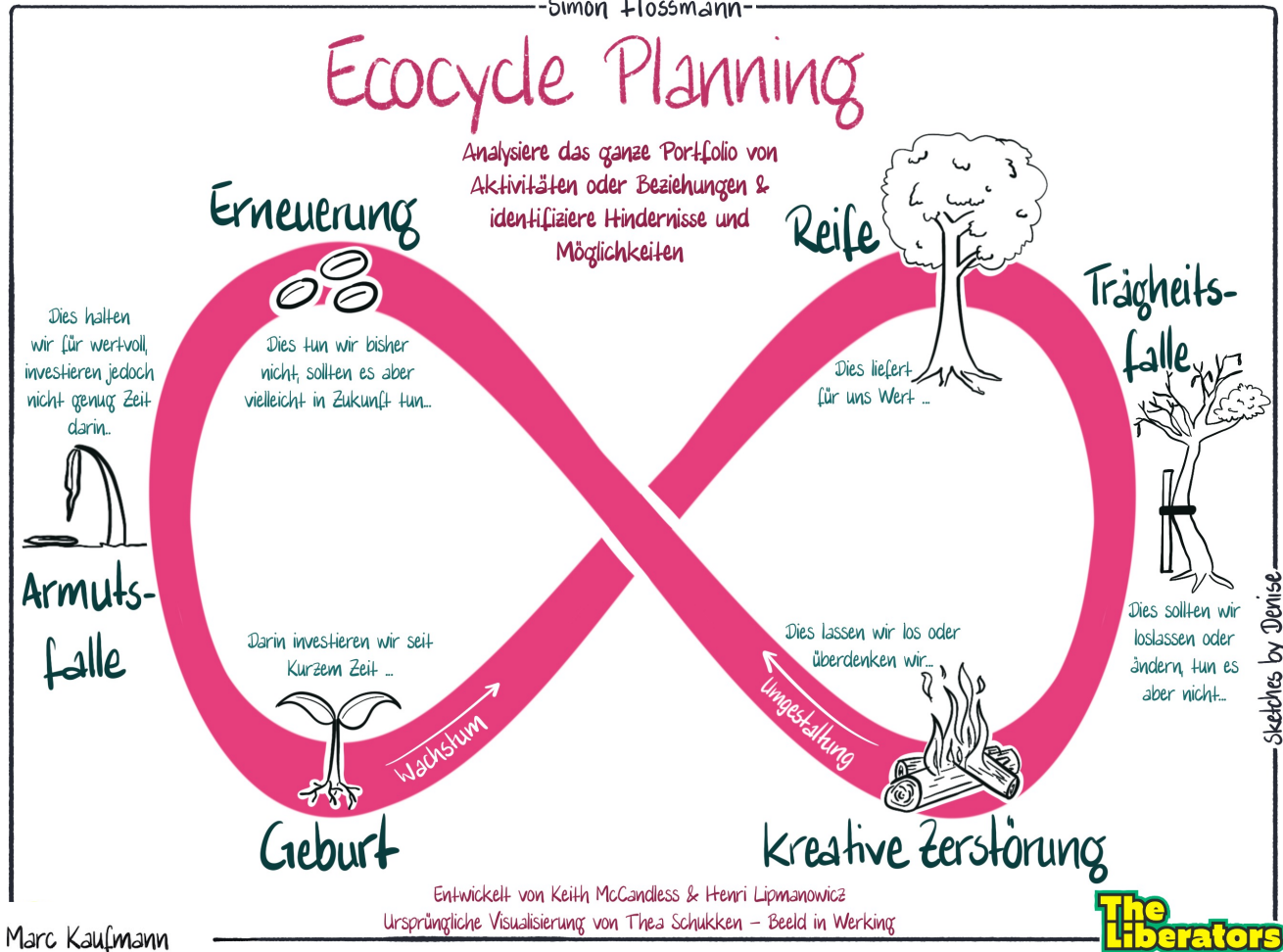


Sketches by Denise

Ursprünglich von Henri Lipmanowicz und Keith McCandless entwickelt. Inspiriert vom entsprechenden, namensgebenden russischen Ansatz.

Wie lassen sich Gespräche skalieren?

—Simon Flossmann—



Zum Abschluss: Eine Warnung...



Noch mehr?



Mehr zum „PSM-A“-Kurs:



Questions

Connect with the Scrum.org community



Forums
Scrum.org



X
@scrumdotorg



LinkedIn
[LinkedIn.com/
company/
Scrum-org](https://www.linkedin.com/company/Scrum-org)



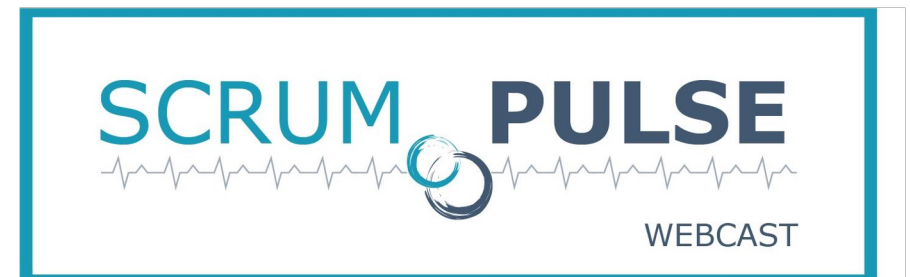
Facebook
[Facebook.com
/Scrum.org](https://www.facebook.com/Scrum.org)



RSS
Scrum.org/RSS



YouTube
[@ScrumOrg](https://www.youtube.com/ScrumOrg)





Thank you!