

## Case Study Agile Incubator

---

### **A incubação acelera a transferência de know-how**

---

#### **A utilização do conhecimento existente cria novas oportunidades de negócios e fortalece a posição competitiva**

Um provedor de serviços de TI com 150 funcionários vem desenvolvendo software ágil para várias corporações internacionais há muitos anos. Isso resultou em uma grande quantidade de conhecimento e experiência. Agora, buscava-se uma solução para utilizar esse tesouro comercialmente. Para isso, era preciso criar uma estrutura repetível que pudesse ser transferida para um processo comercial independente.

Em um projeto, deve ser projetada e desenvolvida uma estrutura que garanta a transferência de conhecimento e experiência para os clientes de forma permanentemente repetível.

Uma incubadora para trabalho ágil - uma incubadora ágil - foi projetada, estruturada e construída a partir da multiplicidade de possibilidades. Isso fornece a infraestrutura espacial e a estrutura para o trabalho ágil com ferramentas e aplicativos em nuvem. Além disso, várias novas funções, como desenvolvedor ágil, scrum master, proprietário do produto e gerente ágil, são treinadas e orientadas.

Para implementar o trabalho ágil diretamente em seus negócios, as equipes e os departamentos permanecem na incubadora ágil por 6 a 8 semanas de cada vez. Eles trabalham em seus próprios produtos. Recebem suporte e orientação de funcionários experientes do provedor de serviços de TI. Novas funções, como desenvolvedor ágil, scrum master, proprietário do produto e gerente ágil, são treinadas e orientadas em sessões de treinamento.

Ao final do período na incubadora ágil, as equipes e os departamentos retornam à sua empresa. Eles levam consigo seu ambiente de trabalho estabelecido e testado, com ferramentas e aplicativos em nuvem. Eles são treinados e supervisionados por funcionários do provedor de serviços de TI em intervalos regulares.

Com um investimento único de € 65.000, o provedor de serviços de TI estabeleceu um novo segmento de negócios (faturamento adicional de € 250.000 no primeiro ano, ROI = 285 %), utilizou seu conhecimento e experiência e, assim, conseguiu um ponto de venda exclusivo no mercado altamente competitivo de desenvolvimento de software.

---