



SAQ – RE-Arbeitsgruppe

Sven Krause

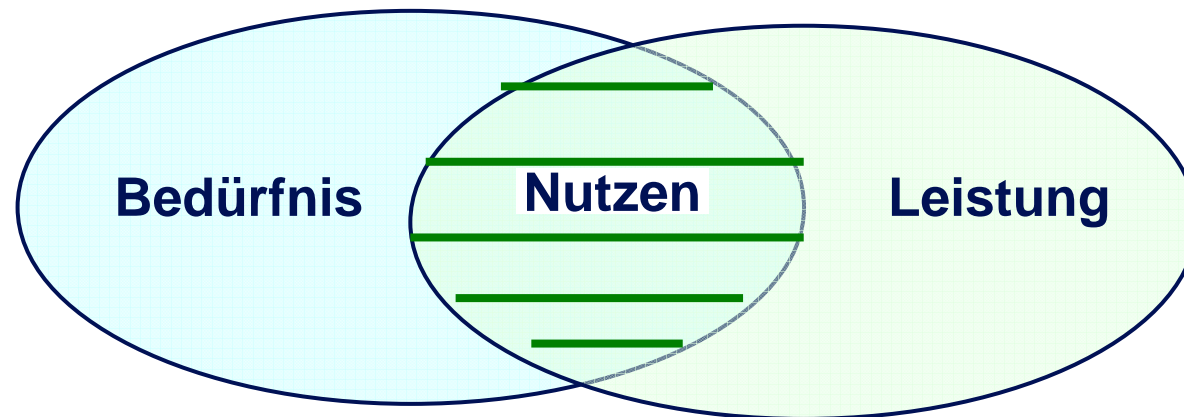
März 2008



Was ist unser Ziel

Nutzen anstatt Blindleistung!

„Einen Nutzen erreicht eine Leistung nur dann, wenn sie ein Bedürfnis befriedigt. Jeder Teil einer Leistung, der an Teilen von Bedürfnissen vorbeigeht, ist nur teilweise nützlich“



In welcher Umgebung sind wir aktiv

Unsere Tätigkeit im B2B Geschäft für Grosskunden
ist komplex und anspruchsvoll

Spezifika des B2B Geschäftes für das Anforderungsmanagement

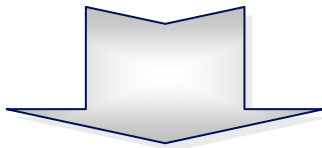
- Die Nachfrage nach Industriegüter ist eine abgeleitete Nachfrage
- Industriegüter sind fast immer international
- Mehrere Unternehmen können als Anbietergemeinschaft kooperieren
- Häufig ist staatlicher Einfluss vorhanden
- Der Markt ist nicht anonym – (potenzielle) Kunden und Wettbewerber sind bekannt
- Der Anwender / User ist hingegen meist nicht bekannt

Wo erzielen wir den meisten Mehrwert

Requirements Engineering erzeugt bei einer hohen Businessrelevanz den meisten Mehrwert.

Einsatzgebiet von Requirements Engineering

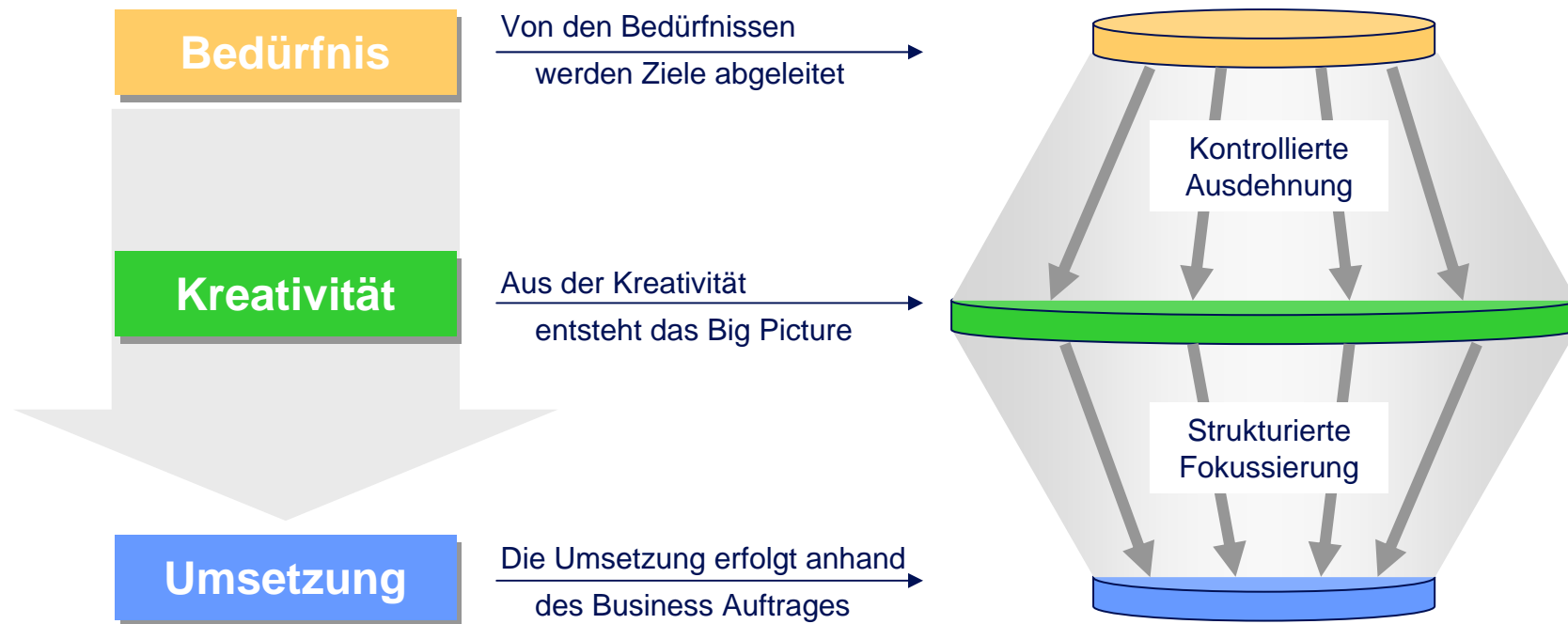
- Innovationsprojekte (Green field Approach)
- Produkte mit einer hohen Komplexität
- Produktanpassungen mit hoher funktionaler Änderungsrate
- Bereitstellung von kundenindividuellen Lösungen
- Überführung von individuellen Lösungen in Standard-Marktleistungen



Auslöser ist immer ein Kundenbedürfnis

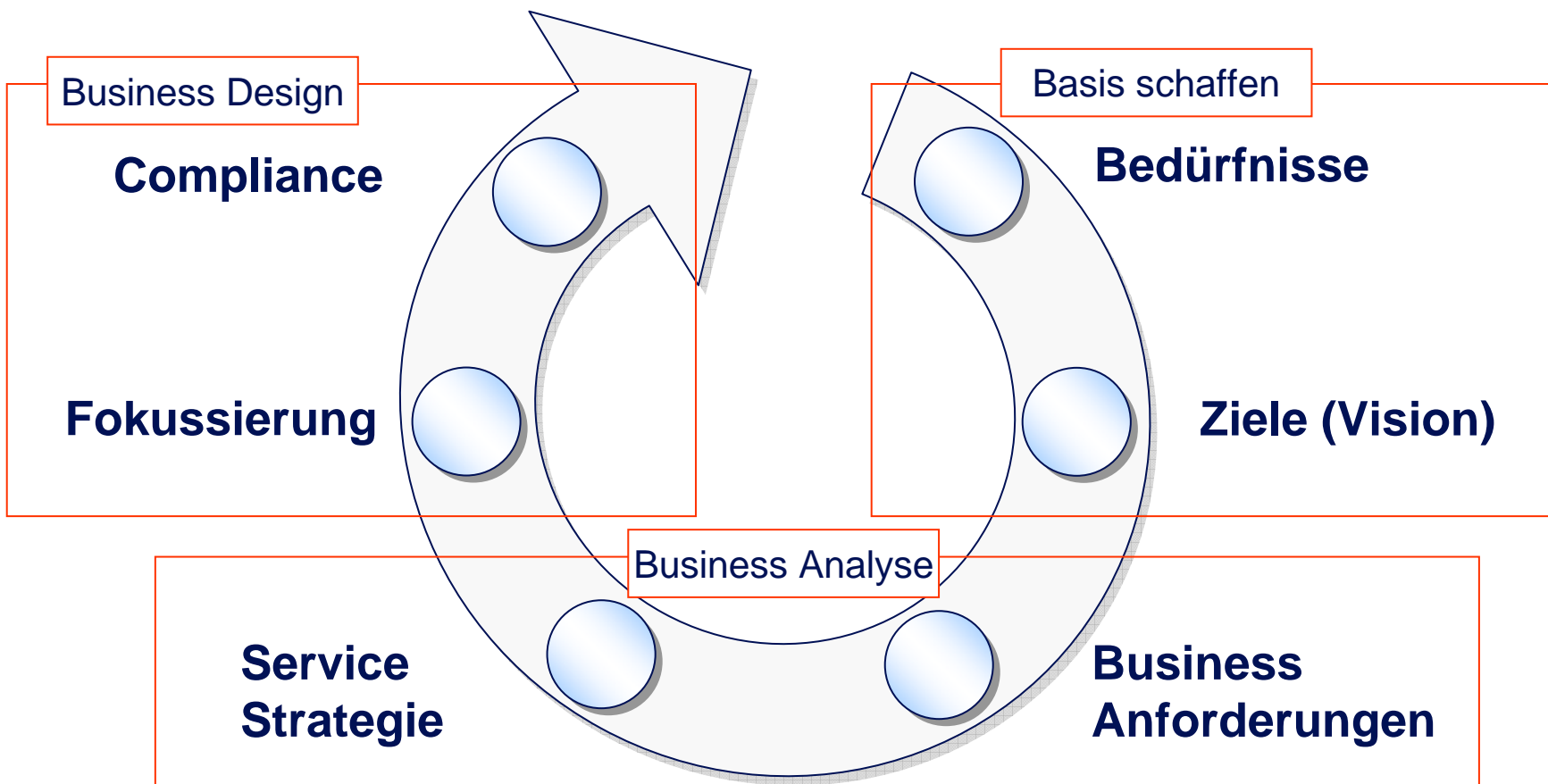
Unsere Vorgehensweise erfolgt in 3 Schritten

Der Weg von der Idee zur Realisierung erfolgt anhand drei Schritte. **Grundlagen** erarbeiten anhand der Bedürfnisse, **Analyse** durch Kreativität und Umsetzung anhand des korrekten **Designs**.



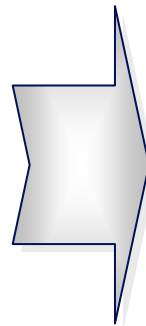
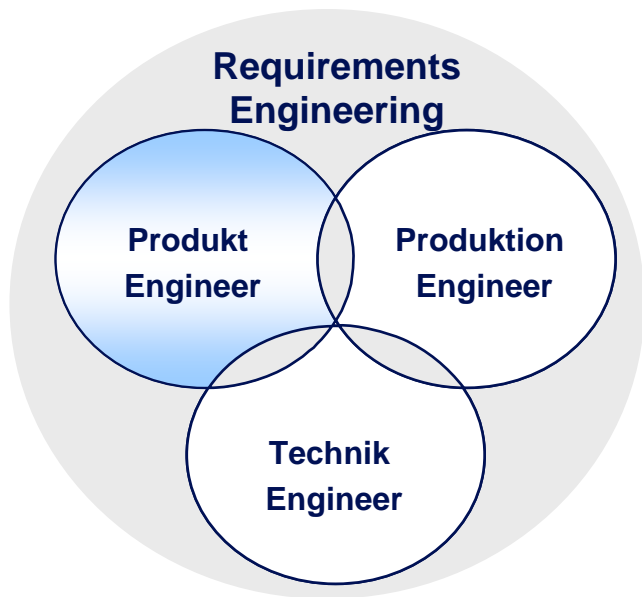
Vorgehensweise bei den Business Anforderungen

Abstraktionstiefe der Anforderungen wird mit dem Durchlaufen des Vorgehenskreises sukzessive vertieft



Wo befinden wir uns...

Produkt (Business) Engineering ist ein Bestandteil von Requirements Engineering. Die Zusammenarbeit ist klar geregelt.



Nur gemeinsam wird ein optimales Ergebnis erzielt

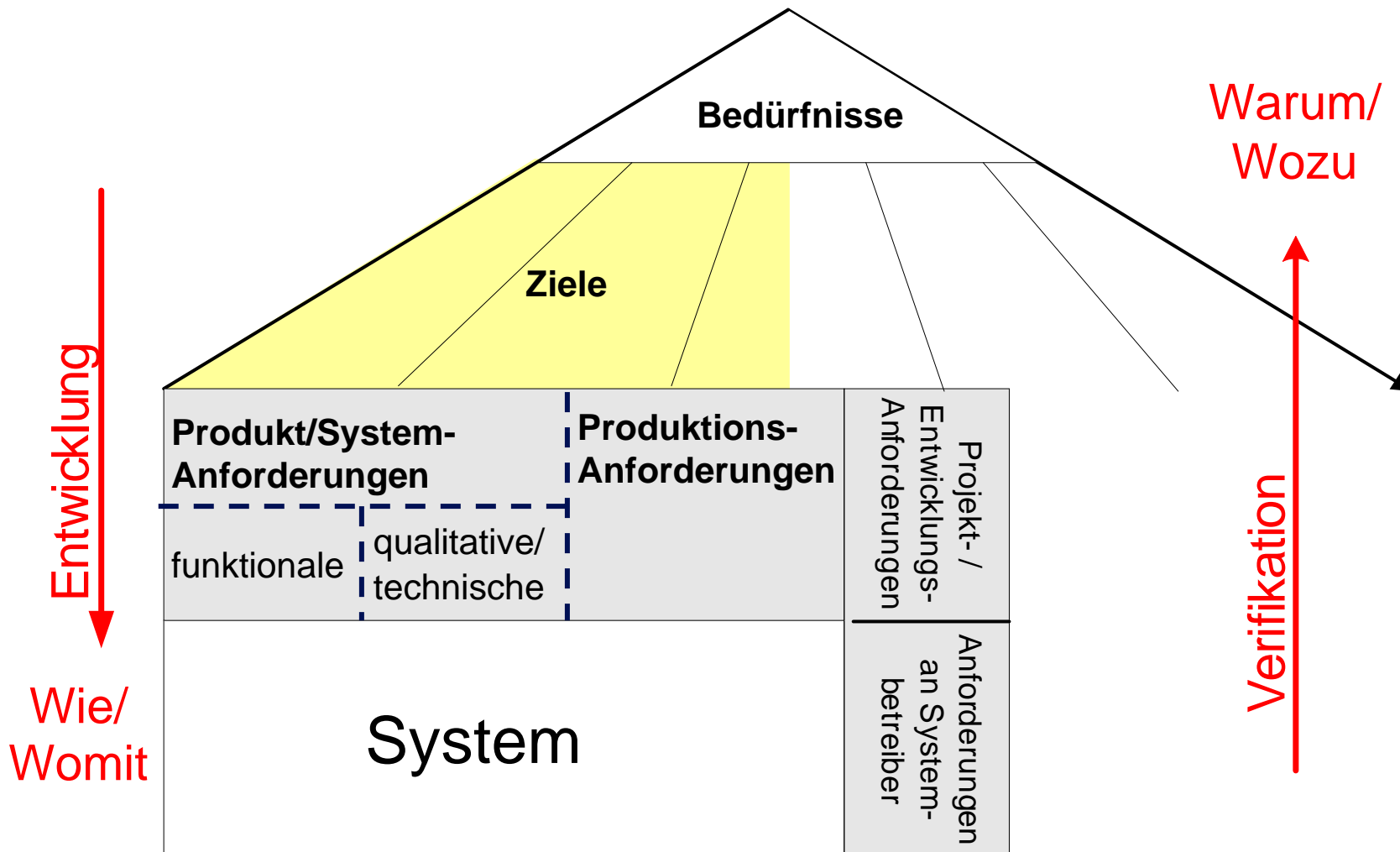
Voraussetzungen die geschaffen werden müssen

Bevor die Erhebung der Business Anforderungen erfolgt, muss die Basis hierfür geschaffen werden. Folgende Fragen sind dabei zu beantworten:

- 1. Welche Bedürfnisse sollen abgedeckt werden?
- 2. Wer sind die Stakeholder?
- 3. Welche Ziele sollen erreicht werden?
- 4. Welche Randbedingungen gibt es zu beachten?
- 5. Wie ist die Ein- und Abgrenzung des Projekts / Produkts?

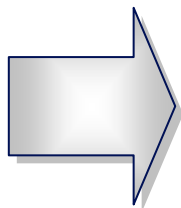
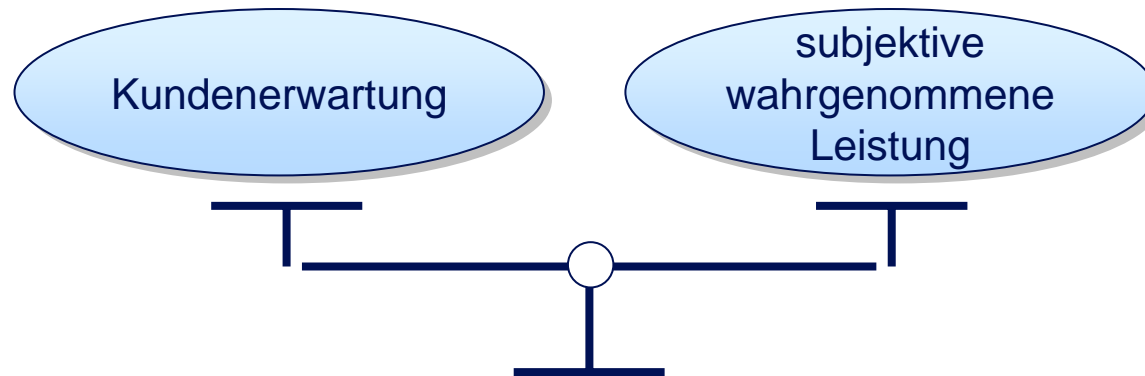


Einordnung von Zielen & Anforderungen



Kundenzufriedenheit ist das Ergebnis eines Vergleiches zwischen

Die Balance zwischen Erwartung und wahrgenommener Leistung muss ausgeglichen sein.

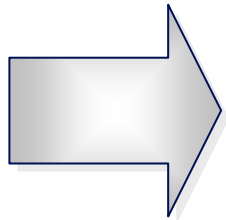


Loyalität des Kunden ergibt sich nur dann, wenn der Kunde zu 100% zufrieden ist

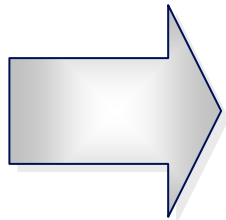


Frage an die Teilnehmer

11



Was sind aus Eurer Sicht
Bedürfnisse?

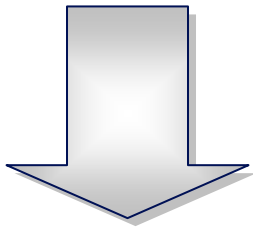


Woran können Bedürfnisse
abgeleitet werden?

SAG – RE-Arbeitsgruppe "Bedürfnisse"

Welche Auswirkungen hat das B2B Geschäft auf das Anforderungsmanagement

Bedürfnisse sind Triebe, Wünsche und/oder Neigungen, die ein Spannungsfeld erzeugen, welches es gilt durch eine Leistung zu eliminieren.



Auswirkungen auf das Anforderungsmanagement

- Bedürfnisse und Anforderungen sind aus dem Markt zu erkennen
- Bedürfnisse sind dem Segment zu entnehmen
- Kundenspezifische Anforderungen sind zu generalisieren
- Der Anwender (User) ist meist nicht bekannt
- Das Verhältnis zum Wettbewerb ist zu berücksichtigen
- Kooperation sind zu managen

Wie setzen sich Bedürfnisse zusammen

Der Anstoss ist immer ein Kundenbedürfnis. Andere Bedürfniskategorien sind jedoch ebenfalls zu berücksichtigen.

