



# SAQ – RE-Arbeitsgruppe

---

Sven Krause

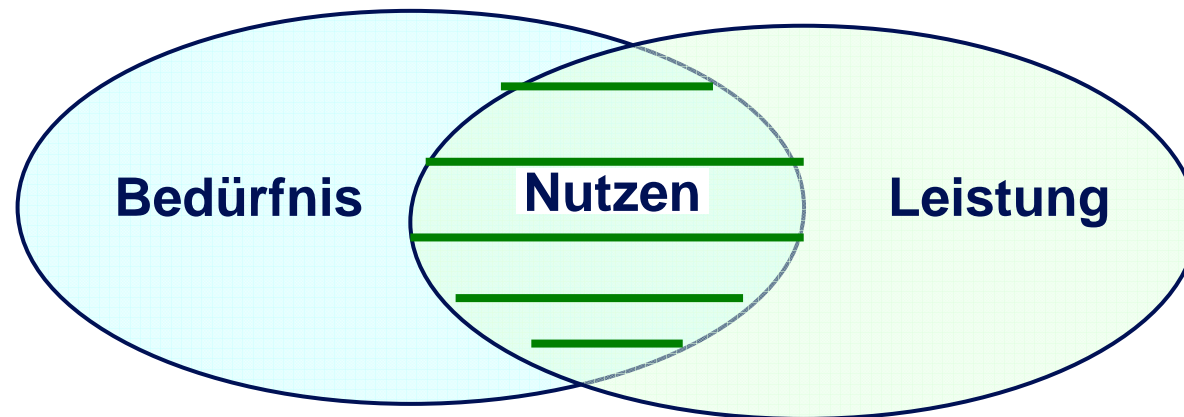
März 2008



# 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

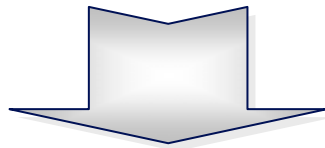
- Die Nachfrage nach Industriegüter ist eine abgeleitete Nachfrage
- Industriegüter sind fast immer international
- Mehrere Unternehmen können als Anbietergemeinschaft kooperieren
- Häufig ist staatlicher Einfluss vorhanden
- Der Markt ist nicht anonym – (potenzielle) Kunden und Wettbewerber sind bekannt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

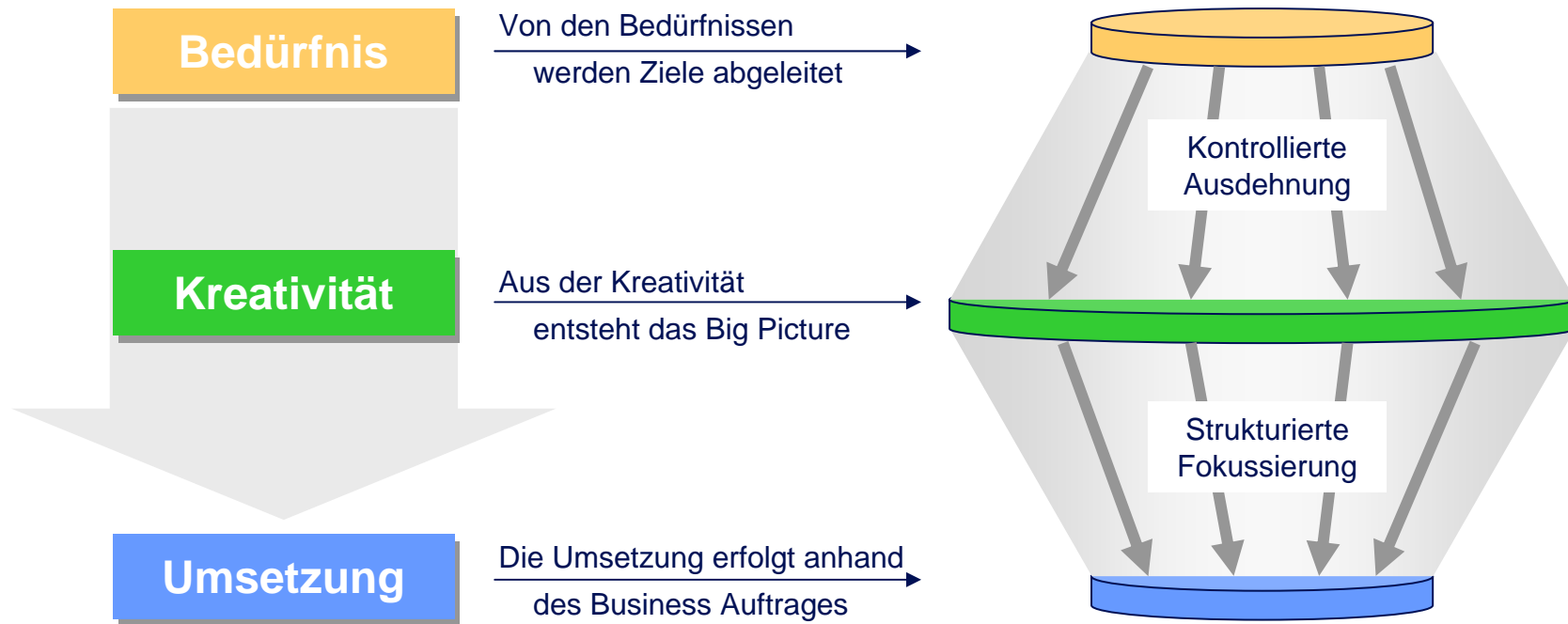
- Innovationsprojekte (Green field Approach)
- Produkte mit einer hohen Komplexität
- Produktanpassungen mit hoher funktionaler Änderungsrate
- Bereitstellung von kundenindividuellen Lösungen
- Überführung von individuellen Lösungen in Standard-Marktleistungen



**Auslöser ist immer ein Kundenbedürfnis**

# Unsere Vorgehensweise erfolgt in 3 Schritten

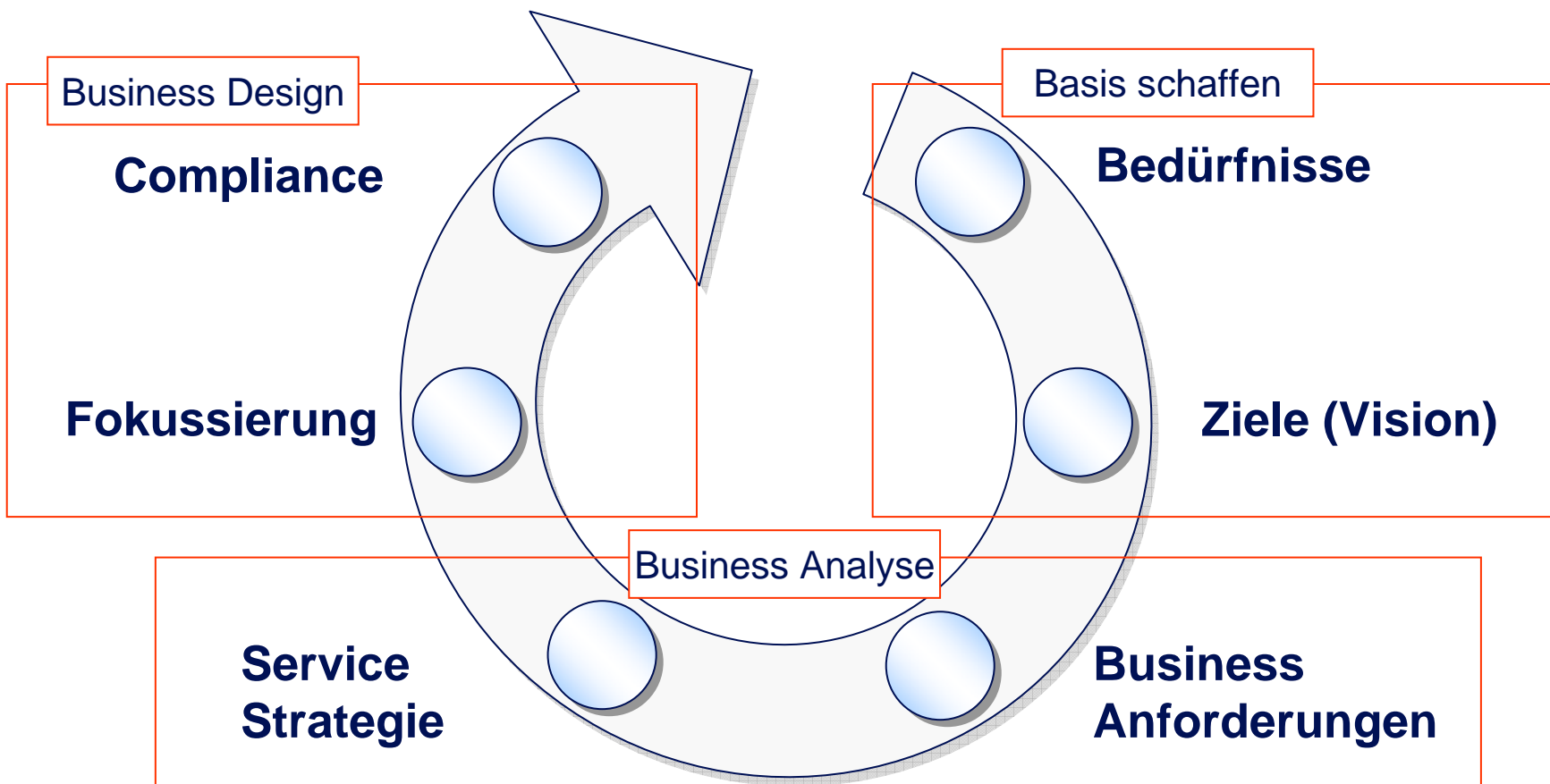
Der Weg von der Idee zur Realisierung erfolgt anhand drei Schritte. **Grundlagen** erarbeiten anhand der Bedürfnisse, **Analyse** durch Kreativität und Umsetzung anhand des korrekten **Designs**.



SAQ – RE-Arbeitsgruppe "Bedürfnisse"

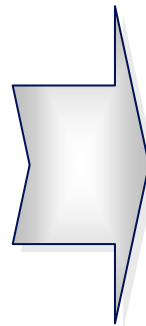
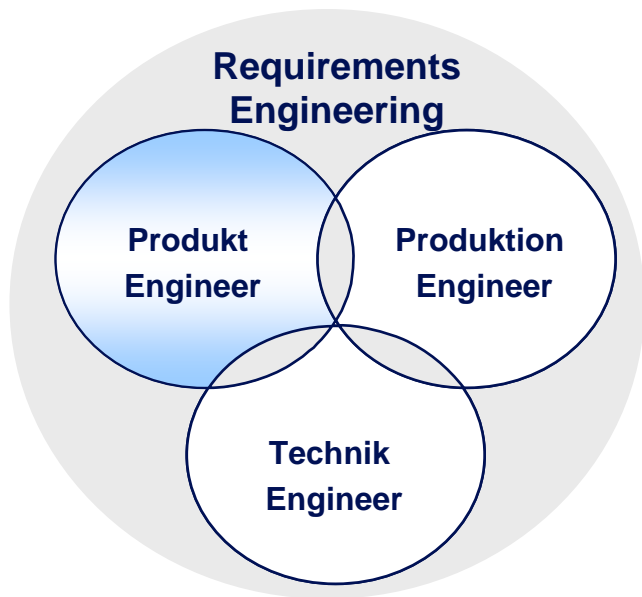
# Vorgehensweise bei den Business Anforderungen

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

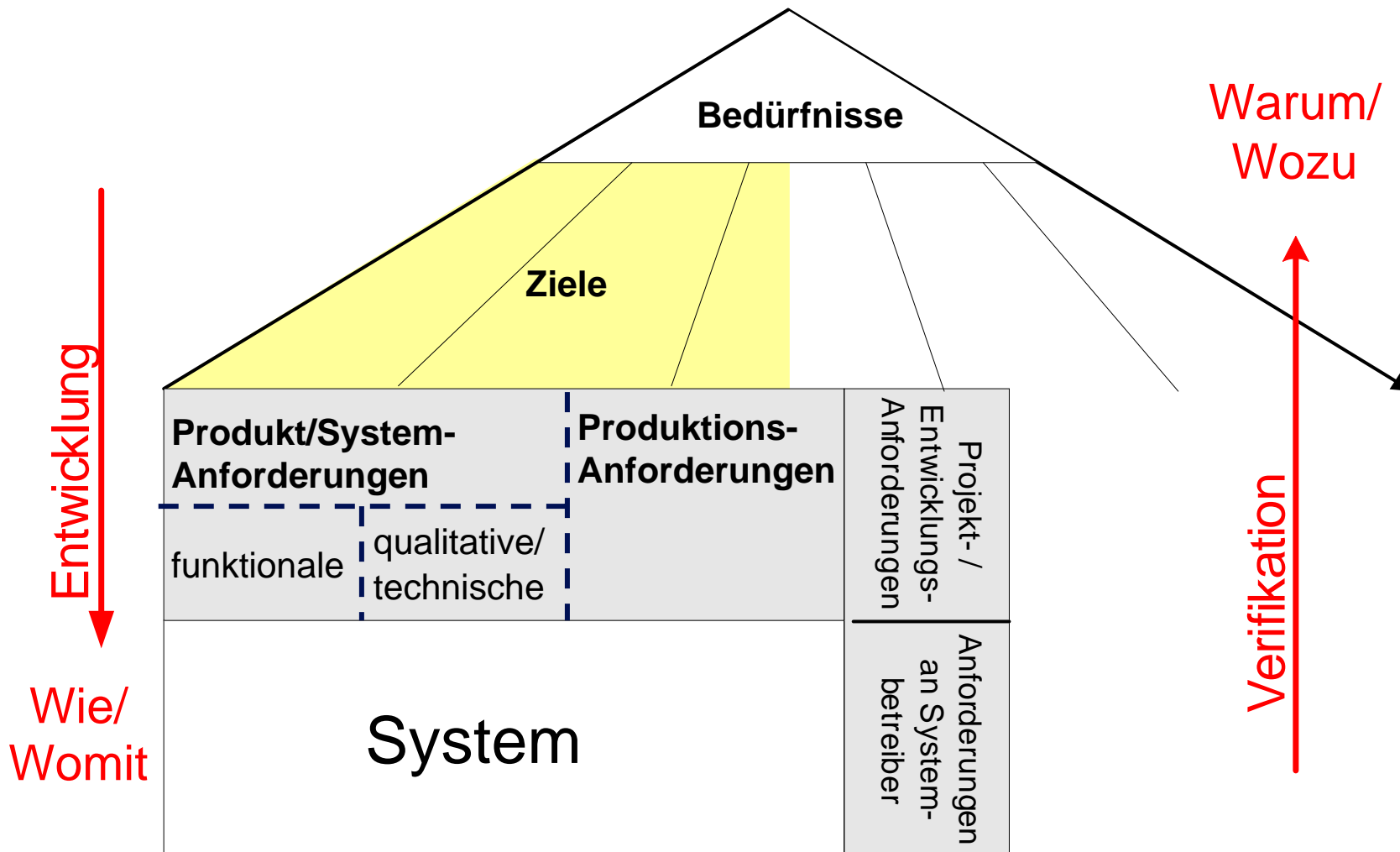
Bevor die Erhebung der Business Anforderungen erfolgt, muss die Basis hierfür geschaffen werden. Folgende Fragen sind dabei zu beantworten:

- 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?



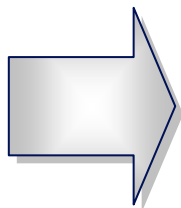
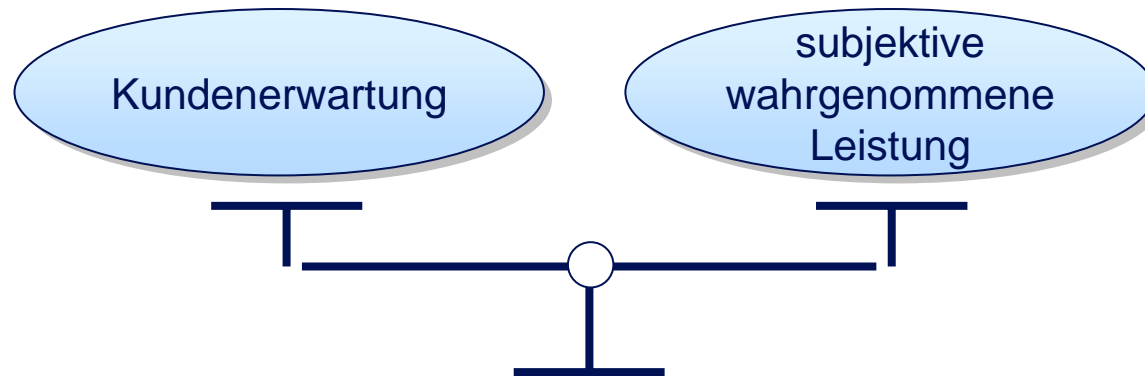


# Einordnung von Zielen & Anforderungen



# Kundenzufriedenheit ist das Ergebnis eines Vergleiches zwischen

Die Balance zwischen Erwartung und wahrgenommener Leistung muss ausgeglichen sein.



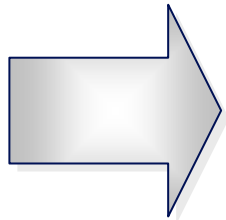
Loyalität des Kunden ergibt sich nur dann, wenn der Kunde zu 100% zufrieden ist



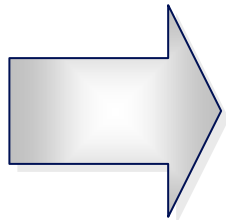
## Frage an die Teilnehmer

11

---



Was sind aus Eurer Sicht  
Bedürfnisse?

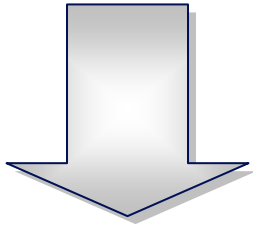


Woran können Bedürfnisse  
abgeleitet werden?

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.

