



SHS VIVEON AG

The Customer Management Company.

Requirement Engineering - erfolgreicher Start eines jeden (BI-)Projekts

DOAG-Konferenz 2010

Dr. Roland Pieringer

Partner

Roland.Pieringer@SHS-VIVEON.com



Quelle Abbildung: http://www.computerwoche.de/_misc/img/detail800.cfm?pk=487898&fk=1886983&id=EL_12344367496088189597966

Quelle Text : <http://www.computerwoche.de/software/bi-ecm/1886983/index.html>

Agenda

- 01 Grundlagen und Zielsetzung des Business Requirement Engineerings**
- 02 Vorgehen zur Erstellung von einer Business Requirement Spezifikation (BRS)**
- 03 Tools & Templates**
- 04 Praktische Tipps**
- 05 Kurzvorstellung Projekt**
- 06 Summary und Ausblick**

SHS VIVEON im Überblick

Facts & Figures

- Gründung: 1991, seit Mai 1999 börsennotiert, seit 12/2009 im m:access
- Langjährige Erfahrung im Customer Management:
 - Business Intelligence
 - Geschäfts- und Kundenprozesse
- Ganzheitliches Beratungspartner Business Consulting – Implementierung
- Eigenes Produkthaus GUARDEAN
- 8 Standorte (Hamburg, Kastl, Köln, München, Stuttgart, Wien, Wiesbaden, Zürich)
- 25 Mio. Umsatz
> 200 Mitarbeiter
- Über 150 Kunden weltweit - davon 30 % aus der Liste der Fortune 500 International

Ausgewählte Kunden

Telekomunikation



Finanzdienstleistungen



Industrie & Handel



Die SHS VIVEON AG gehört als Beratungshaus zu den führenden Business- und IT-Lösungsanbietern im Customer Management.

Über SHS VIVEON

- 🌿 **Europaweit führende Business- und IT-Beratung für Customer Management Lösungen.**
 - Mehr als 200 Mitarbeiter betreuen über 150 Kunden in 15 Ländern.
- 🌿 **Komplettanbieter für alle zentralen Fragen im Customer Management**
 - Einzigartiges Leistungsportfolio aus Beratung, Softwareprodukten und Lösungen.
 - Marktführende Expertise im Customer Value und Customer Risk Management.
 - Weitere Kernkompetenzen:
 - Customer Analytics
 - Customer Interaction und Application Management
 - Business Intelligence und Data Warehouse
- 🌿 **GUARDEAN Produkthaus spezialisiert auf Customer Risk Management Lösungen.**
 - Bei Kundenrisikomanagementlösungen für den Finanzdienstleistungs- und Telekommunikations-Markt hat SHS VIVEON mit GUARDEAN bereits seit Jahren einen Namen.
 - GUARDEAN Debitex ist marktführendes Kundenrisiko- und Kreditmanagementprodukt im Handel/B2B-Markt.
- 🌿 **Wir genießen das Vertrauen namhafter Kunden aller Branchen**
 - 30 Prozent aus der Liste der Fortune 500 International
 - Auszug aus der Kundenliste: BayWa, BMW Financial Services, Credit Suisse, DaimlerChrysler, Deutsche Telekom, Ingram Micro, RaabKarcher, o2 Deutschland, Orange, SüdLeasing und Telefonica.
- 🌿 **8 Standorte in 3 europäischen Ländern (DACH)**

Einführung Business Requirement Engineering - Definition

Definition (Wikipedia):

Das Erheben der Anforderungen (englisch requirements engineering) ist ein Teil des **Anforderungsmanagements** im **Systementwicklungsprozess**.

Ziel ist es, **die Anforderungen des Auftraggebers** an das zu entwickelnde System zu **ermitteln**.

Zielsetzung Requirement Engineering

- 🍃 Requirement Engineering hat als Zielsetzung, dass eine Dokumentation der Anforderungen nach folgenden Kriterien erfolgt:
 - **Klar**: Eindeutige, verständliche und konsistente Formulierung
 - **Vollständig**: Vollständige Erfassung aller relevanten Anforderungen
 - **Verbindlich**: Commitment auf die dokumentierten Anforderungen als Basis für das weitere Projekt
 - **Abgestimmt**: Abstimmung der Anforderungen bei Beteiligung mehrerer Parteien
 - **Priorisiert**: Priorisierung der Anforderungen nach Relevanz und Dringlichkeit

- 🍃 Anforderungen sind die Entscheidungsgrundlage für die finale Definition
 - des Projektscopes
 - der Projektstrategie
 - der DWH-Architektur

Klassifikation von Anforderungen

Klassifikation von Anforderungen in Dimensionen **bekannt / unbekannt** bzw. **verstanden / nicht verstanden**

- 🍃 A: klare u. eindeutige Anforderungen
- 🍃 B: klare Anforderungen, die nicht in Erwägung gezogen wurden z.B. Security
- 🍃 C: erkannte Anforderung, die jedoch nicht klar sind
- 🍃 D: bisher nicht identifiziert und unklar

	bekannt	unbekannt
verstanden	A	B
nicht verstanden	C	D

Rolle eines Business Requirement Engineers

Aufgabe

- Verständnis der fachlichen Themen
- Ermittlung der Anforderungen
- Zusammenbringen unterschiedlicher Player
- Verfassen der Requirements

„Nicht-Aufgabe“

- Scope-Definition
- Gegenhalten der Anforderungen mit Realisierung(smöglichkeit)

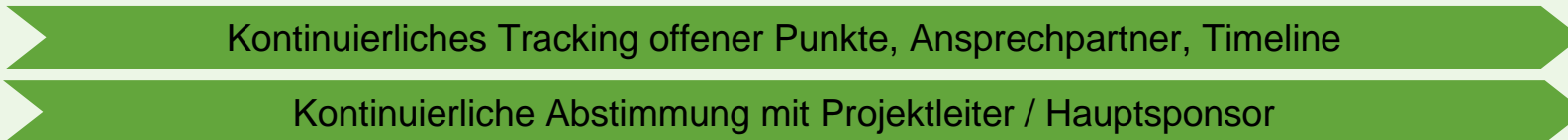
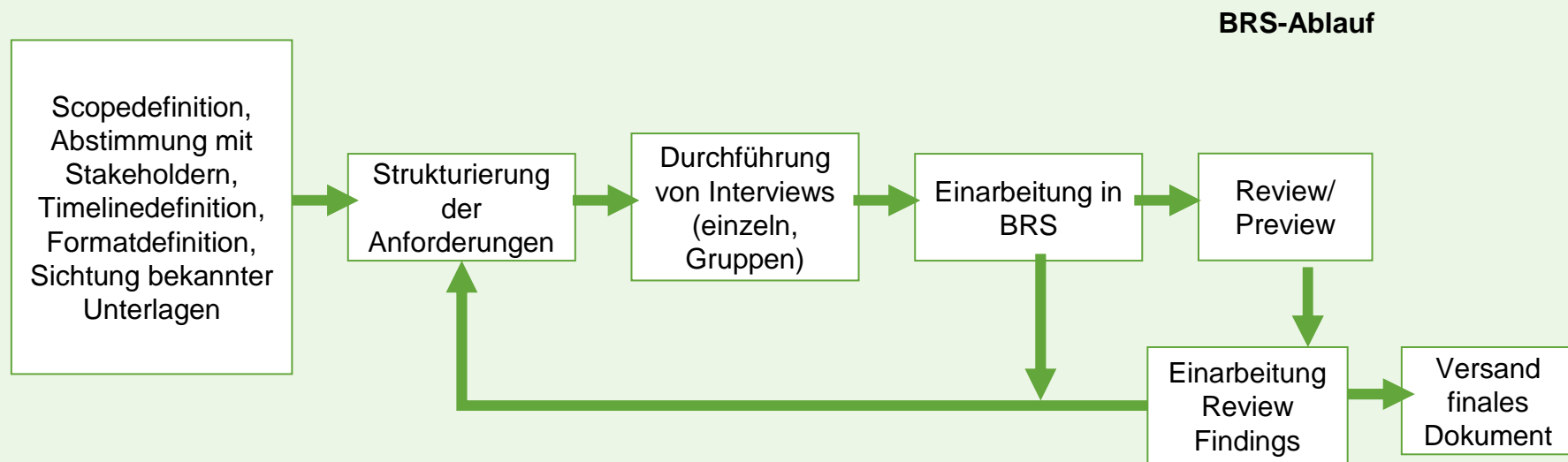
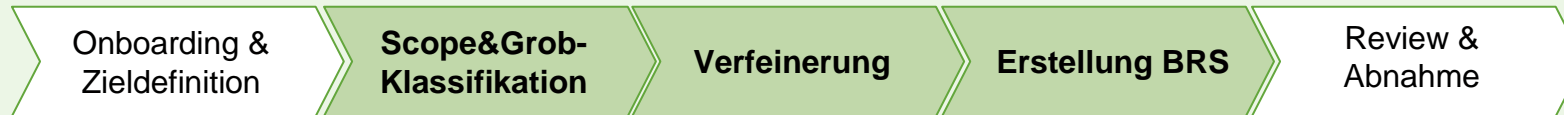
Skills

- Verständnis komplexer Zusammenhänge
- Strukturierung komplexer und konfuser Sachverhalte
- Einhalten von Timelines
- Konzentration auf das Wesentliche
- Gute Kommunikations-Skills
- Möglichst gute Branchen- bzw. Unternehmens-Kenntnisse
- Abstraktionsfähigkeiten
- Realistische Einschätzung von Situationen
- Durchhaltevermögen („Wadelbeißer“)

Affinitäten

- „Dokumentation“ von Abstimmungen und Verfassung von Dokumenten
- Ordnen unstrukturierter Umgebungen

Ablauf: Erstellung einer Business Requirement Spezifikation (BRS)



Werkzeuge

- 🍃 **Fachtemplates für Workshops**
 - Vorbereiteter Fragenkatalog
 - Open Issue Liste

- 🍃 **Todo-Listen**

- 🍃 **Templates für Business Requirements Spezifikation (BRS)**
 - Strukturierung BRS (je nach verwendetem Format)
 - Kennzahlen-Dimensionen-Matrix (zur Modellierung von Reports)
 - Reporting Matrix (Darstellung einer Reporting-Landschaft)
 - Modell-Notationen (z.B. E/R, ADAPT, UML)

- 🍃 **Templates für Review-Prozess**

- 🍃 **Spezialisierte Tools**
 - Polarion Requirements (Polarion)
 - Telelogic DOORS (IBM)
 - Rational Requisite Pro (IBM)
 - Serena RTM (Serena)

Beispiel Dimensionen/Kennzahlen-Matrix

Microsoft Excel - Matrix-Kennzahlen-Dimensionen.xls [Schreibgeschützt]

Frage hier eingeben

A9 Revenue (CHF) W-

1	Dimensionen																													
	Kunde (W+/-)													Produkte										Zeit				Datum		
	Kunde (W+/-)	Kanal Lead (W+/-)	Kanal Präzisions-empfangener (W+/-)	Regime	Garcköftrwerfzille (W+/-)	Connectivity Hybrid (W+/-)	Connectivity classic (W+/-)	Hardware (W+/-)	Dienstreitum gen (W+/-)	Provisionarten (W+/-)	Wochen	Monat	Quartal	Jahr	YTD	Customer to Date (Einzelkund)	Backlogdatum	Order Entry	Aktivierungsdatum	Lead-Erfassung	LCE Event Datum									
2																														
3																														
4																														
5																														
6																														
7	Kennzahlen																													
8	CHF-basierte Kennzahlen																													
9	Revenue (CHF) W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
10	Revenue (CHF) W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	Direct Cards (CHF) (W-) gesamt																													
12	Direct Cards einzelne Kartenarten																													
13	Direct Cards (CHF) (W+)																													
14	Direct Cards einzelne Kartenarten																													
15	Indirect Cards (CHF) (W+)																													
16	Contribution Margin Einzelkunde (CHF)	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
17	Capex (CHF) (W+)	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
18																														
19	Mengenbasierte Kennzahlen																													
20	Acquisition W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
21	Provisionierte Acquisition W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
22	Unprovisionierte Acquisition W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
23	Other Acquisition W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
24	Acquisition W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
25	Provisionierte Acquisition W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
26	Unprovisionierte Acquisition W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
27	Other Acquisition W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
28	Lead (Anzahl) SHE	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
29	Lead (Anzahl) Stargate	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
30	Order (Anzahl) W-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
31	Order (Anzahl) W+	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
32																														
33																														
34																														

Report Matrix

Bereit

Beispiel: Reporting-Matrix

Microsoft Excel - ReportingMatrix.xls

Frage hier eingeben

B2 Durchschnittl. Vertragsdauer (aus Start- u. Enddatum pro Kunde)

Rep	Kennzahlen	Dimensionen	Themenbereich	CDRs nö	mögl. Quellsystem	Bemerkung	offene Fragen
1	Durchschnittl. Vertragsdauer (aus Start- u. Enddatum pro Kunde)	Zeit, Verträge, Produkte	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
2	Anzahl Kunden	Zeit, Kunden, Kunden-Klassen, Vertragsrestlaufzeit-Klassen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
3	Anzahl Kunden, Anzahl Up/Downgrades, Zeit bis Up/Downgrade	Zeit, Kunden, Up/Downgrade-Kategorien	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
4	Anzahl Permissionen, Permissionsquote (berechnet: Anz. Perm. / Bruttoabsatz)	Zeit, Verträge, Kunden, Permissionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
5	Anzahl Prepaid-Aufladungen, Umsatz (EUR), durchschnittl. Aufladebetrag (EUR)	Zeit, Kunden, Aufladebeträge, Produktlinie	Revenue	nein	DB mit Guthaben, Vertragsdaten		
6	Anzahl SMS, Summe Aufladebeträge (EUR), Usage Daten (MB), Usage Sprache MF (Sek)	Zeit, Verträge, Kunden, Produkte, Revenuetype, Permissionen	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten	analog Report 9?	
7	Anzahl Kunden, Summe Kunden?, Anzahl Einwilligungen pro Kanal, Einwilligungen (%)	Zeit, Verträge, Kunden, Produkte, Kanäle, Permissionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		Einwilligung = Perm
8	Anzahl Kunden?	Zeit, Verträge, Kunden, Produkte, Permissionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		BDGS = Bundesdat
9	Anzahl SMS, Summe Aufladebeträge (EUR), Usage Daten (MB), Usage Sprache MF (Sek)	Zeit, Verträge, Kunden, Produkte, Revenuetype, Permissionen	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten	analog Report 6?	
10	Anzahl Gutscheinen, Anzahl Kulenzen, Summe Gutscheinen (EUR), Summe Kulenzen (EUR), Anzahl Kulenzen ohne Produktbezug, Summe Kulenzen ohne Produktbezug (EUR)	Zeit, Customer-Care-Kanal	Revenue	nein	DB mit Guthaben, Vertragsdaten		
11	First Clear Rate, Anzahl Kontakte, Kontaktquote (berechnet: Anz. Erfasste Kontaktgründe / Anz. Calls)	Zeit, Kontaktkanal	Customer Service	nein	DB mit Vertragsdaten, Call-Center-Daten		was ist First Clear F
12	Anzahl Calls, Erreichbarkeit (%), SL (%), AHT	Zeit (in Intervallen 30 Min)	Customer Service	nein	DB mit Call-Center-Daten	AHT = average handling time	SL = Service Level?
13	Anzahl offene CC-Vorgänge, Datum/Uhrzeit ältester Vorgang, durchschnittl. Verweildauer, durchschnittl. Bearbeitungszeit, Anzahl fertige CC-Vorgänge	Zeit, CC-Vorgänge	Customer Service	nein	DB mit Call-Center-Daten	CC = Call Center	
14	Anz. Bestandskunden mit/ohne Risiko, Anz. Kontakte mit Basisprodukt/Produktvertragsstatus, Kontaktquote pro Vertragsstatus	Zeit, Risiko-Klassen, Produkte, Vertragsstatus	Customer Service	nein	DB mit Call-Center-Daten, Vertragsdaten		
15	Summe Bruttoabsatz	Zeit, Verträge	Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		was genau ist Brutt
16	Anzahl Aktivierungen, Anzahl Freischaltungen	Zeit, Verträge, Produkte, Optionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
17	Anzahl Storno I, Anzahl Storno II, Summe Storno I, Summe Storno II	Zeit, Verträge, Produkte, Optionen, Storno-Kategorie	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
18	Anzahl Kündigungseingänge, Anzahl Kündigungen	Zeit, Verträge, Produkte, Optionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
19	Net Add I, Net Add II (entspricht Net Add I ohne Storno Risiko)	Zeit, Produkte, Optionen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
20	Anzahl Produkte mit Risiko / ohne Risiko	Zeit, Produkte, Optionen, Risiko-Klassen	Customer Lifecycle	nein	DB mit Vertragsdaten		
21	Summe Usage Sprache getaktet (Min aufgerundet), Summe Usage Sprache ungetaktet (Sek)	Zeit, Produkte, Optionen, Produktlinie, Zielnetz, Revenuetype	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten		
22	Summe Umsatz Nutzungsentgelte Sprache MF (EUR)	Zeit, Produkte, Zielnetz, Revenuetype	Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		was genau ist Nutz
23	Summe Sprache MF getaktet (Min aufgerundet), Summe Sprache MF ungetaktet (Sek)	Zeit, Produkte, Produktlinie Marke, Zielnetz, Revenuetype	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten		
24	Summe Umsatz Nutzungsentgelte Sprache MF (EUR)	Zeit, Produkte, Produktlinie Marke, Zielnetz, Revenuetype	Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		
25	Summe Usage SMS MF (Anz.)	Zeit, Produkte, Revenuetype, Zielnetz, Usage	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten		
26	Usage MMS MF, Usage GPRS MF, Umsatz MMS MF, Umsatz GPRS MF	Zeit, Revenuetype, Usage, Revenue	Usage, Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		
27	Usage DSL (MB), Usage All-IP (MB)	Zeit, Verträge, Produkte, Revenuetype, Optionen, Usage	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten		
28	Summe Usage getaktet (Min), Summe Usage ungetaktet (Min), Summe Umsatz VOIP (EUR)	Zeit, Produkt, Produktlinie Marke, Zielnetz, Usage, Revenue	Usage, Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		
29	Summe Nutzung Sprache Fixed-Line getaktet (Min)	Zeit, Verträge, Produkt, Revenuetype, Nutzungsklasse	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten	analog Report 30	
30	Summe Nutzung Daten Fixed-Line (GB)	Zeit, Verträge, Produkt, Revenuetype, Nutzungsklasse	Usage	ja	DB mit Verbindungsdaten	analog Report 29	
31	fakturierter Umsatz, Abgrenzungs-Betrag 1, Abgrenzungs-Betrag 2	Zeit, Abgrenzungs-Beträge, Revenue	Revenue	ja	DB mit Verbindungsdaten		
32	Bruttoabsatz	Zeit, Kunden, Produkte, Revenue	Revenue	nein	DB mit Vertragsdaten		

Reportanalyse / Reportmatrix Customer Lifecycle / Reportmatrix Customer Service / Reportmatrix Usage Revenue / Reportmatrix Sales u. Logistik

Bereit

Beispiel Template für Review Prozess

Microsoft Excel - RCL 355 Draft 01 (BRS_RAS_04_V3 Review)-konsolidiert-eingearbeitet.xls

Frage hier eingeben

File-hq-11\USER5\pieringr\Team\PractiseDay\PractiseDay2010\Te

No	chapter/section	page	category	Priority	description	Reviewer	Kontext	review workshop result	correction note	Einwand Reviewer	Status				
1	1	Allgemein	major	1	Eine Auswertung der Provisionskomponenten nach Kostenart muss möglich sein. Grund: Provisionierungskontrolle, z.B. Retentionprovisionskomponenten auch auf SRC Kostenart gelandet, etc.	Robert Lustenberger	Allgemein - Auswertung nach Kostenarten/Provisionskomponenten	Zuordnung der Kostenarten zu den Provisionskomponenten soll möglich sein => Dimension Kostenarten einfügen => Gruppierung (SAP-KoA, zus. z.B. SAC/SRC)	Eigenes Kapitel Kostenarten wurde erstellt (3.2.8).		erledigt				
2	2	Allgemein	major	1	Ein Abgleich zwischen MODEA, Hotline Kosten und SAP gesamt Ständen (z.B. anhand von SER/CON) muss implementiert werden, ansonsten ist die Abbildung der monatlich reporteten Gesamt KPIs, z.B. SRC KPI nicht möglich, bzw. muss aus anderen Datenquellen (SAP) gezogen werden.	Robert Lustenberger	Allgemein - Zuordnung Kosten über Systeme	Gesamtgleich der Systeme in "allgemeine Anforderungen" mit aufnehmen, zusätzlich nach Segment, Profitcenter, KoA abgleichbar => Formulierung mit Robert abstimmen!	Text wurde ergänzt: Allgemeine Anforderung AF-003, Kap. 3.1.2		erledigt				
3	3	Matrix	major		Es macht keinen Sinn, die CAPEX bei den CHF Kennzahlen mit einer anderen Priorität zu versehen als den Rest. Denn zur Berechnung eines CHF KPI gehören die CAPEX dazu, ansonsten fehlt uns die Vergleichbarkeit bei den KPIs untereinander (Bsp: Wie viel investieren wir für einen TV Kunden vs einem iPhone Kunden).	Markus Wittig	Matrix - Kennzahlen	Änderung der Matrix: CAPEX auf Prio 1	Matrix wurde angepasst		erledigt				
4	4	Matrix	major	1	Direct costs einzelne Kostenarten pro Einzelkunde muss auswertbar sein	Simon Bürger	Matrix - Kennzahlen	Änderung der Matrix: Direct Costs bis auf Einzelkunde	Matrix wurde angepasst		erledigt				
5	30				Workshop: Detaillierung der Dimension Kündigung	Peter Lüthi	Matrix - Kennzahlen	Kündigung: Prio 2, ggf. Ausplittung nach ONP, Kundeninduziert, Swisscom-induziert	Die Ausprägungen werden bereits durch die LCEs definiert. Hinweis auf entsprechendes Mapping wurde ergänzt		erledigt				
6	5	NEU	major		Auf 6-stelligen Kostenarten..Connectivities..	Marc	Neu	siehe Pkt. 2			erledigt				

Workshop / Offline / Bereit

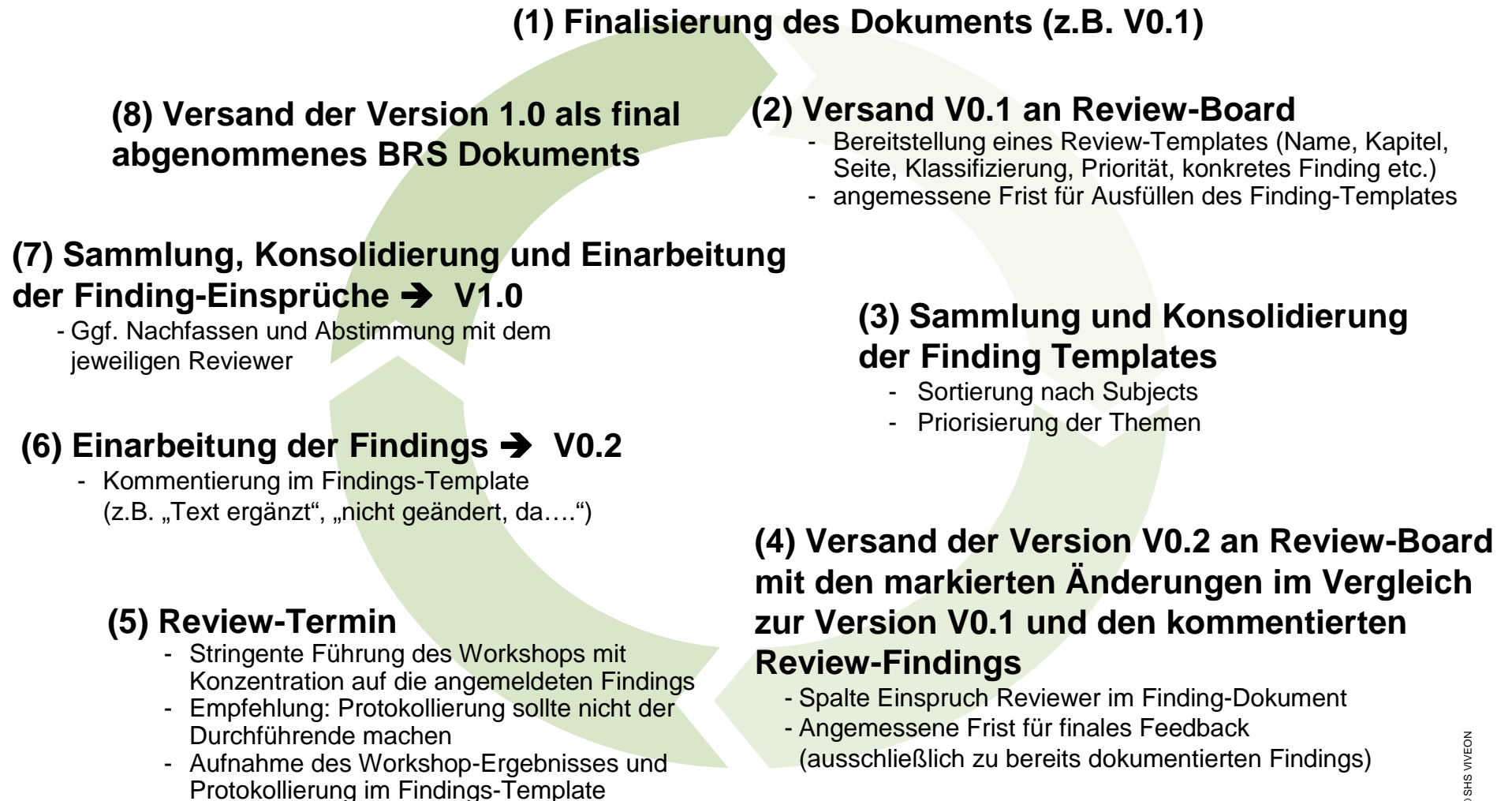
Detailebene der BRS für BI-Projekte

- **Abhängig vom Umfang der Anforderungen**
 - Bei sehr umfangreichen Anforderungen können diese nur „high level“ spezifiziert werden
 - Empfehlung: Aufteilung in Basis-Anforderung – Detailanforderung
- **Beispiel: Reporting-Anforderungen**
 - Struktur nach Dimensionen / Kennzahlen
 - Detaillierung auf Basis Merkmale / Hierarchien / Granularität
 - Unterscheidung funktionale / strukturelle Reporting-Anforderungen
- **Identifikation der Anforderungen**
 - Eindeutiger Identifier (Req. ID möglichst mit Akronym zur Rückverfolgung auf entsprechende Anforderungsdomäne, z.B. K-001, K-002 etc. für Kundendimension oder M-001 für Measures-Umsatz etc.)
 - Strukturierung in Unterkapitel mit Referenz auf Req. ID
- **Unterstützung der Strukturierung durch Tools möglich**

Praktische Tipps - Finalisierung der BRS

- Meist nicht alle Anforderungen klärbar
- Erstellung einer Open Issue Liste mit Kategorisierung, Ansprechpartner, Status, Inhalt
- Achten auf Formalitäten (Version, Ansprechpartner, History, Header/Footer, Review-Board, Termine)
- Glossar, Definitionen
- Achten auf Konsistenz (Verweise, Inhaltsverzeichnis)
- Achten auf Professionalität (Verwendung von Formatvorlagen, Strukturierung, Look&Feel)
- Formatierung von Grafiken, Tabellen

Praktische Tipps – formaler Review-Prozess



DOs und DONTs – häufige Fehler

- 🍃 Schwammige und unkonkrete Formulierung von Anforderungen
➔ Insistieren bis Anforderungen eindeutig und klar formuliert sind
- 🍃 Zeitrahmen für Phase Requirement Engineering zu kurz angesetzt
➔ Je nach Komplexität und erforderlichem Formalismus
entsprechend Zeit einplanen
- 🍃 Fehlende Transparenz während der Requirement Engineering Phase
➔ Einsatz von Statuslisten oder entsprechenden Tools
- 🍃 Bereitstellung von nicht aussagefähigen oder
entscheidungskompetenten Ressourcen seitens der Anforderer
➔ Identifikation der relevanten Ansprechpartner und Einbindung ins
Projekt (ggf. Eskalation)

Kurzvorstellung BRS bei Telko-Unternehmen

Projektvorstellung Requirement Engineering bei Telco-Unternehmen

Ausgangssituation

Konsolidierungs- und Konvergenzprojekte im Unternehmen

- Fehlende übergreifende Definitionen
- Prozesse in der Definition und Entwicklung
- Investitionsstau durch mehrjährige Plattformkonsolidierungen ohne funktionale Erweiterungen

Herausforderungen

- Neues Umfeld mit vielen Playern
- Management von Anforderungen, die eigentlich „out of scope“ für das Projekt sind, aber Grundlage für eine erfolgreiche Umsetzung
- Abhängigkeit von den anderen Entwicklungen im Rahmen der Konsolidierungsprojekte
- Hohe Awareness im Top-Management

Learnings

- Priorisierung in der Sichtung bestehender Unterlagen und Erkenntnisse
→ Vermeidung von hohem Zeitverlust
- Dokumentation und Bestätigung der Interviews (Vermeidung von Loops)
- Priorisierung der Themen vor Vollständigkeit
- Vorabversion an ausgewählte Stakeholder

Zusammenfassung und Ausblick

- 🍃 Requirement Engineering sollte als eigene Phase in einem Gesamtprojekt verstanden werden
 - Ist als eigenes Projekt zu sehen (ggf. mit mehreren Iterationen, Abnahme etc.)
 - Basis eines jeden DWH/BI-Projekts
- 🍃 Viele Werkzeuge und Modellierungstechniken verfügbar
- 🍃 Einsatz von Templates und Strukturierungswerkzeugen empfehlenswert
- 🍃 Profil eines Requirement Engineers ist speziell
 - Starke Kommunikations- und Dokumentations-Skills
 - Striktes Zeitmanagement
 - Hang zur Strukturierung
- 🍃 Requirement Engineering vs. Fachkonzept
 - Requirement Engineering ist die Aufnahme von Anforderungen, die zu einer Priorisierung und Paketierung führen
 - Im Fachkonzept kann die Definition von Kennzahlen, Dimensionen, Merkmalen etc. noch geschärft werden
- 🍃 Abgrenzung Requirement Engineering zum DV-Konzept
 - Requirement Engineering enthält keine Quellsystemanalyse
 - Keine Betrachtung von Architektur und technischen Konzepten
 - Die Machbarkeit steht nicht im Vordergrund, da sie von den Anforderern nicht berücksichtigt wird
 - Datenqualität, Mengengerüste werden nicht detailliert betrachtet
- 🍃 Nächster Schritt ist die Erstellung eines Fach- und DV-Konzepts
- 🍃 Ausblick: Continuous Requirement Management Prozess

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

Dr. Roland Pieringer
Partner
Roland.Pieringer@SHS-VIVEON.com