



Designing Education
Connecting People

Das erwartet Sie:

- Bedarfs- und Anforderungsanalysen durchführen



©PeopleImages

Arbeitsplätze nach Kundenwunsch ausstatten



Lernfeld 2

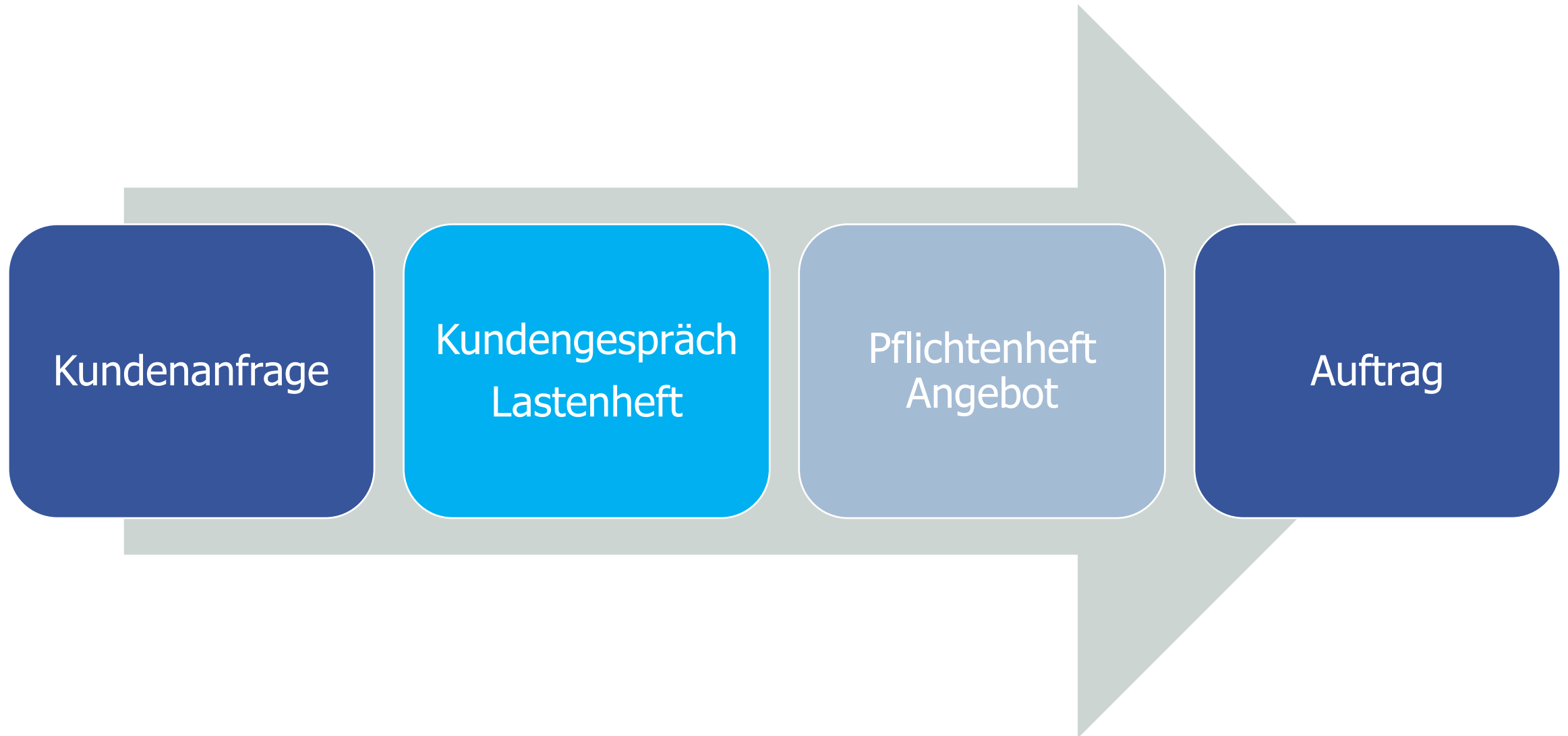


2.6 Bedarfs- und Anforderungsanalysen durchführen

Lernziele

- 2.6.1 Prozess der Anforderungsanalyse erläutern
- 2.6.2 Kundenanforderungen formulieren
- 2.6.3 Hardware- und Systemvoraussetzungen prüfen

2.6 Bedarfs- und Anforderungsanalysen durchführen



Kompetenzcheck

Diskutieren Sie über die einzelnen Prozessbestandteile und stimmen Sie ab, ob dies im Vergleich eher weniger relevant (+), relevanter (++), relevant (+++) oder sehr relevant (++++) in der Praxis ist.



Kundenanforderungen formulieren

Arbeitsplatztypen

Standardarbeitsplatz Büro, mehrere fest im Raum

Standardarbeitsplatz mobil

Arbeitsplatz Home fest vom Arbeitgeber
ausgestattet

Arbeitsplatz Reisender mobil unterwegs

Konferenz- / Tagungsraum Arbeitsplätze

Öffentlicher Arbeitsplatz z. B. Empfang, Showroom

Arbeitsplatzbeschreibung

Leistung ++

Gesundheit +

Sicherheit ++

Design +

Robustheit +

Umwelt +

Leistung ++

Kundenanforderungen formulieren

Anforderungsbeschreibung	Lastenheft	Pflichtenheft
Ersteller	Auftraggeber	Auftragnehmer
Definition DIN 69905 bzw. DIN 69901 -5 VDI- Richtlinien	Gesamtheit der Forderungen an Lieferungen und Leistungen eines Auftragnehmers	Vom Auftragnehmer erarbeitete Realisierungsvorgaben auf Basis des Lastenheftes
Fragestellung	Was? und Wofür?	Wie? und Womit?
Detaillierungsgrad	Ergebnisorientiert, allgemein verständlich	Genau, spezifiziert, verständlich
Alternative Bezeichnungen	Anforderungsspezifikation, Anforderungskatalog, Kundenspezifikation oder requirements specification, Anwenderspezifikation, Fachkonzept	Fachliche Spezifikation, fachliches Feinkonzept, Sollkonzept, funktionelle Spezifikation

Kundenanforderungen formulieren

Lastenheft

1. Ausgangssituation
2. Zielsetzungen
3. Produkteinsatz bzw. betroffene Arbeitsplätze und Schnittstellen
4. Funktionale Anforderungen
5. Nicht funktionale Anforderungen
6. Lieferumfang
7. Phasenplanung, Meilensteine
8. Offene noch zu klärende Punkte
9. Abnahmekriterien und Qualitätsanforderungen
10. Zuständigkeiten für dieses Projekt

Kundenanforderungen formulieren

Beispiel Lastenheft	
1 Ausgangssituation:	Schüler benötigen kostenlose Grafiksoftware
2 Zielsetzungen	Beschaffung geeigneter Software inklusive Anleitungen und Hilfesystem
3 Produkteinsatz	Für Unterrichtsprojekte in Schule und zu Hause
4 Funktionale Anforderungen	Aus-/Zuschneiden, Skalieren, Drehen von Objekten Farbfunktionen, Kontexthilfe, Dateiformate
5 Nicht funktionale Anforderungen	Einfache Benutzung, fehlerfreie Software, deutsche Beschreibungen
6 Lieferumfang	Kostenloser Download von Programm und Anleitungen
7 Offene noch zu klärende Punkte	Freeware, Shareware, Bedeutung im Markt
8 Abnahmekriterien	Schülergerecht

Kompetenzcheck

Was ist richtig?

- a) Das Pflichtenheft kommt vom Kunden.
- b) Das Lastenheft beschreibt alle Anforderungen sehr genau.
- c) Das Lastenheft beschreibt das Was und Womit.
- d) Das Feinkonzept gehört zum Lastenheft.
- e) Ziele sollen möglichst „SMART“ formuliert werden.



Hardware- und Softwarevoraussetzungen prüfen

Besprechungspunkte	Klärungsbedarf
Leistungsanforderungen	Hard-, Software, Zubehör, Verbrauchsmaterial, Vernetzung Informationssicherheit (IT-Sicherheit, Datenschutz)
Abgleich mit aktueller Infrastruktur	Hard - und Softwarestatus, Softwareversionen, Lizenzen Administrationsaufwand, Wartungsaufwand, Folgekosten
Abgleich der alternativen Vorgehensweisen	Auf- / Umrüstung, Zusatzbeschaffung, Vereinfachung, Totalumstellung auf neue Technologie
Ersatzbeschaffung	Vergleichbare Technologie oder Verbesserung, Kompatibilität
Neubeschaffung	Technologieentwicklung berücksichtigen, Mitarbeiter in den Prozess einbinden
IT-Refurbishing und IT-Remarketing	IT-Refurbishing bedeutet Überholung, Instandsetzung. IT-Remarketing bezeichnet die Wiederverwendung und -vermarktung.
IT-Recycling und IT-Rollback	IT-Recycling ist die E-Schrott -Verwertung und IT-Roll back bedeutet das Zurück führen (z. B. für Remarketing, Refurbishing, Alternativnutzung). Gesetzliche Vorgaben beachten !

Weitere Info: www.elektrogesetz.de, www.bsi.de

Kompetenzcheck

Diskutieren Sie mit der Kopfstandmethode folgende Behauptungen:

- a) Bei einer IT-Beschaffung gilt „Ersatz mit neu gegen alt“, andere Abteilungen oder Geschäftsleitung spielen eine sehr untergeordnete Rolle in den Entscheidungen.
- b) Eine Ist -Analyse kann weitgehend unterbleiben, da man i. d. R. weiß, was sinnvoll ist.
- c) Wenn der interne oder externe Kunde eine Anfrage stellt, bekommt er eine Antwort. Wenn er seinen bisherigen Status nicht beschreibt, ist es sein Problem.
- d) IT-Aufrüstung, Recycling und Remarketing sind heute out, da Hardware sehr billig und der personelle Aufwand zu hoch sind.



Zusammenfassung – Einführung in die IT für Arbeitsplätze



**IT-Berufe
Grundstufe 1 - 5**

**Westermann
Kapitel 2.6
Seite 219 - 224**