

**1. Welche Ermittlungstechniken eignen sich Ihrer Meinung für die Erhebung von Basisfaktoren?**

Die Basisfaktoren sind für den Kunden so selbstverständlich, dass er sie zum Teil nicht von selbst angibt. Am besten wäre es, wenn man vor Ort beobachten könnte, wie gearbeitet wird, um sich selbst ein gutes Bild der Domäne verschaffen zu können. Eine gute Idee ist es auch alle relevanten Dokumente vom Kunden mit Anforderungen oder Gesetzen usw. durch zu gehen, um sicher zu stellen, dass nichts vergessen wird.

**2. Welche Ermittlungstechniken eignen sich Ihrer Meinung für die Erhebung von Leistungsfaktoren?**

Über die Leistungsfaktoren hat sich der Kunde die meisten Gedanken gemacht. Wenn er sie nicht schon von selbst anspricht, kann man sie mit Befragungstechniken z.B. einem Interview herausfinden.

**3. Welche Ermittlungstechniken eignen sich Ihrer Meinung für die Erhebung von Begeisterungsfaktoren?**

Über Begeisterungsfaktoren sind für den Kunden unbewusst. Er erkennt sie erst, wenn er sie selbst ausprobieren kann oder vorgeschlagen bekommt. Das heisst man muss kreativ sein und zusammen Brainstormen.

**4. Beobachten Sie Überschneidungen und wenn ja welche?**

Der Kunde ist sich nur über einen kleinen Teil der gesamten Anforderungen bewusst. Es braucht einen guten Requirements Engineer um an alle Anforderungen zu kommen.

**5. Welche Faktoren waren bei der Wahl von passenden Techniken relevant?**

- Ist sich der Kunde bewusst, dass es diese Anforderungen gibt?
- Sind die Informationen dokumentiert, oder müssen sie noch erarbeitet werden?
- Wie schlimm ist es, wenn der Faktor nicht erhoben wird?