

## Gruppe 2

Pascal Brunner (brunnpa7)  
Maximilian König (koenimax)  
Martin Ponbauer (ponbamar)  
Aurel Schwitter (schwiaur)  
Lucca Willi (willilu1)

# Aufgabe 4 – Interview durchführen

## Lernziel

Sie können bei der Beschäftigung mit dieser Aufgabe lernen, wie Sie ein Interview vorbereiten, durchführen und nachbearbeiten, um Anforderungen zu ermitteln und offene Fragen zu klären. Weiter können Sie Interviewtechniken zur gezielten Steuerung eines Interviews trainieren.

## Aufgabe

Arbeiten Sie Ihr Gruppenverständnis der Aufgabenstellung anhand der Fallstudie aus. Versuchen Sie herauszufinden, was Ihnen bei Ihrem gegenwärtigen Wissensstand noch fehlt und klären Sie die offenen Fragen durch ein Interview mit einem Stakeholder.

## Vorgehen

1. Erstellen Sie eine Liste mit Fragen, die sie beim Interview mit dem Stakeholder klären möchten. Diskutieren Sie beim Formulieren der Fragen auch die gemeinsamen Ansichten der Gruppe zu diesen Punkten.
2. Bestimmen Sie ein Mitglied Ihrer Gruppe als „Stakeholder“ für eine andere Gruppe.
3. Der „Stakeholder“ wechselt zu der Gruppe, für das er die zu befragende Person spielt. Er beantwortet alle Fragen der anderen Gruppe entsprechend der gemeinsamen Ansichten seiner eigenen Gruppe.
4. Jede Gruppe befragt also den „Stakeholder“ eines anderen Teams. Orientieren Sie sich dabei an den folgenden Prinzipien:
  - Das fragende Team definiert welche Rolle der zu befragende Stakeholder einnimmt und weist dem Stakeholder bei Beginn des Interviews diese Rolle zu.
  - Ein Teammitglied übernimmt die Führungsrolle im Interview.
  - Ein Teammitglied ist für das Protokoll verantwortlich.
  - Ein Teammitglied ist Beobachter.
  - Alle Teammitglieder dürfen aktiv am Interview teilnehmen.
  - Entwickeln Sie im Verlauf der Befragung neue Fragen.
  - Die interviewte Person gibt im Interview die Interpretation der Problemstellung seiner Gruppe wieder. Auf unbekannte Dinge kann/muss er mit seiner persönlichen Sicht auf die Dinge antworten.
5. Ein Gruppenmitglied beobachtet den Verlauf des Interviews, notiert anhand einer Strichliste wie viele offene und wie viele geschlossene Fragen gestellt und was für Interviewtechniken eingesetzt werden. Der Beobachter gibt der Gruppe nach dem Interview Feedback dazu.
6. Nach Rückkehr des Interviewten in seine Gruppe muss er seine Gruppe über die im Interview zusätzlich – von ihm während dem Interview – erkannten Anforderungen an das System informieren.

## Fragen

Stakeholder: Grosshändler (Big Sales)

| Klar | Frage/Antwort  |
|------|--|
| ✓    | Mit welchen Mengen an Artikel muss man rechnen?<br><i>Grundsätzlich wollen wir unsere Restposten über die Auktionsplattform vertreiben. Diese Anzahl variierte sehr stark je nach Auslastung des Alltagsgeschäftes. Ich gehe zum aktuellen Zeitpunkt davon aus, dass wir etwa 30 unterschiedliche Restposten über die Auktionsplattform vertreiben möchten. Zu jedem Restposten hat man eine individuelle Anzahl an Produkte welche übrig sind.</i>  |
| ✓    | Wie viele User werden von Ihrer Seite die Plattform bedienen?<br><i>Unsere Unternehmung hat 20 Mitarbeitende. Zum einen wird das Backoffice zuständig sein für die Angebotsverwaltung. Der Vertrieb ist zuständig die Informationen an das Backoffice zu senden und möchte ebenfalls noch die Angebote einsehen. Zusätzlich wollen wir unsere Marketingmassnahmen darauf auslegen. Alles in allem rechne ich, dass zwischen 4-7 Personen gleichzeitig am System arbeiten werden.</i>   |
| ✓    | Werden alle Angebote manuell erfasst, oder soll es einen Workflow geben, um Angebote automatisch im System zu erfassen?<br><i>Unser Wunschscenario wäre natürlich, wenn der Restpostenbestand direkt von unserem Lagerverwaltungssystem ausgelöst werden kann und ein Angebot auf der Auktionsplattform erstellen würde. Doch das ist Zukunftsmusik, oder?<br/>In einem ersten Schritt soll ein Mitarbeitender einfach die Angebote erfassen können, da ist es auch nicht schlimm, wenn man jedes Angebot manuell erfassen muss.</i> |
| ✓    | Wie sollen die Kunden Fragen an Angebote richten können?<br><i>Wir haben bereits bestehenden Fragen zu unseren Angeboten, das wäre super, wenn wir diese gleich einbinden können. Ansonsten stelle ich mir eine Art «Frage/Antwort» Kommentarzeile vor – ähnlich wie bei Ricardo. Bei Ricardo stört mich aber, dass es immer nur eine Frage sein kann, es erlaubt keine Interaktion oder Rückfragen auf das gleiche Thema – das wäre sehr wünschenswert bei der Auktionsplattform</i>  |
| ✓    | Wie flexibel sieht die Preisgestaltung der Angebote aus?<br><i>Definitiv wollen wir keine Angebote gratis abgeben. Nach oben soll keine Grenze gesetzt sein</i>  |
| ✓    | Wie soll die Kommunikation mit dem Kunden ablaufen?<br><i>Idealerweise über einen Chat in der Auktionsplattform, jedoch kann ich mir auch gut das klassische Mail vorstellen</i>   |
| ✓    | Was ist der wichtigste Use-Case? Worauf muss besonders Acht gegeben werden?<br><i>Einfacher verkaufen von Restposten inklusive des ganzen Prozesses, welcher daran angehängt ist.</i>  |
| ✓    | Wie sieht der Abwicklungsprozess nach dem Verkauf aus?<br><i>Die Kundeninformationen sollen an unsere Logistik gesendet werden, damit sie die Waren vorbereiten und dem Kunden zustellen können</i>  |
| ✓    | Wer wird von eurer Seite aus die Angebote verwalten?<br><i>Das ist das Backoffice, der Vertrieb bzw. Produktmanager gilt als Kontrollinstanz</i>   |
| ✓    | Wie erfolgt der Versand der Produkte? Werden Pauschale-Porto-Kosten berechnet?<br><i>Mit der Schweizer Post – Ja die Standardtarife der Schweizer Post – hier wollen wir keinen Profit machen. Wir wälzen die Kosten einfach an den Kunden ab</i>  |
| ✓    | Sind die Produkte nur national oder auch international verfügbar? .<br><i>Nein, wir wollen die Produkte nur in der Schweiz vertreiben. Bestellungen aus dem Ausland sollen nicht möglich sein.</i>   |
|      | Wie lange dauern Auktionen normalerweise?  |

|   |  |
|---|--|
| ✓ | <i>Ich möchte die Möglichkeit haben, ein dauerhaftes Angebot (ohne Ablaufdatum) hochzustellen, jedoch soll es auch die Möglichkeiten geben das auf bspw. eine Woche einzugrenzen</i>   |
| ✓ | Welche Art von User-Rollen gibt es von Seite des Grosshändlers?<br><i>Autor, Support, Administrator, Kontrollinstanz</i>   |
| ✓ | Erfolgen die Auktionen in einem B2C und / oder B2B Bereich?<br><i>Hauptziel ist das Vertreiben an den Endkunden</i>  |
| ✗ | Was für ein ERP System wird verwendet (Abrechnung über Lohn)?<br><i>Öhm, das müsste ich abklären</i>   |
| ✓ | Wie viele Produkte werden gleichzeitig angeboten?<br><i>Schätzungsweise 10-20 Produkte</i>   |
| ✓ | Wie sehen die unterschiedlichen Produktkategorien aus? Soll nach diesen Kategorien gefiltert werden?<br><i>Ja, durch unsere Produktvielfalt wäre da schon sehr wichtig.</i><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Unterhaltung</i></li> <li>- <i>Möbel</i></li> <li>- <i>Freizeit</i></li> <li>- <i>Kleider</i></li> </ul>  |
| ✓ | Inwiefern soll das CI/CD der Firma auf der Seite repräsentiert werden? Gibt es klare Anforderungen an Schriftarten und Farben?<br><i>Für uns ist es wichtig, dass alle unsere Angebote aus einem Guss kommen. Das sollte in naher Zukunft realisiert werden – ist das denn überhaupt möglich?</i>  |
| ✓ | Was für Clientanwendungen werden benötigt? (Android, IOS, Web für IE, Native Windows)<br><i>Aus meiner Sicht reicht hier der Zugriff über den Browser</i>  |
| ✓ | Wie sieht der Prozess aus, um auf ein Produkt zu bieten? Was passiert, wenn man kurz vor Ablauf bietet?<br><i>Man sieht eine Rangfolge bzw. die Angebotshistorie. Bietet man in der letzten Sekunde, dann verlängert sich die Auktion automatisch um 5Minuten, dies solange bis kein Angebot mehr rein kommt – wir wollen ja schliesslich möglichst viel Geld verdienen.</i> |
| ✓ | Sollen vergangene Versteigerungen einsehbar sein?<br><i>Ja</i>   |

✗ = Unklar

✓ = Klar

# Aufgabe 5 – System/Produkt-Features dokumentieren

## Lernziel

Sie können lernen, für ein System/Produkt erste grobe Anforderungen in Form von Features zu ermitteln, zu strukturieren und zu dokumentieren. Weiter lernen Sie dabei, dass Anforderungen auf verschiedenen Abstraktionslevels gefunden bzw. formuliert werden können.

## Aufgabe

Abgeleitet von den Zielen aus der Fallstudie „Online-Auktionsplattform“ soll Ihre Gruppe eine Liste von Features des zu erstellenden Systems aufstellen. Features sind die abstrakteste Form von Produkt- oder Systemeigenschaften und grenzen den Umfang (Scope) des Systems nach Aussen ab.

## Vorgehen

1. Formulieren Sie 10 - 20 Features an die neue Online-Auktionsplattform auf der Basis ihrer Stakeholder-Analyse, den Zielen und der Systemabgrenzung aus der Fallstudie. Jedes Feature erhält aus Gründen der Nachverfolgbarkeit eine eindeutige Kennnummer. Es könnte vorteilhaft sein, die Features in Tabellenform aufzustellen und zu sortieren.
2. Priorisieren Sie die gefundenen Anforderungen nach ihrer Wichtigkeit aus Sicht der Stakeholder. Verwenden Sie dabei folgende Priorisierung: tief, mittel, hoch.
3. Klassifizieren Sie gefundenen Features danach, ob sie das Kern-System (Plattform-Software) oder das erweiterte System für den Kunden beschreiben.
4. Diskutieren Sie miteinander, ob die gefundenen Anforderungen in Form von Features alle auf der gleichen Abstraktions- bzw. Verfeinerungsebene sind. Markieren Sie Anforderungen die gröber oder feiner als Feature-Level sind.
5. Ergänzen Sie die Anforderungsliste so, dass für jede Anforderung auch Art der Anforderungen und Ebene gemäss RAM aufgeführt ist (s. Abschnitt Hinweise, Tipps).

Siehe PDF zu Aufgabe 5

## Aufgabe 5

Gruppe 2

| ID | Feature   | Anforderungen       | Scope              | Abstraktionsebene (RAM)  | Priorität |
|----|---|---------------------|--------------------|--------------------------|-----------|
| 1  | Anbindung an bestehendes Bezahlungsdienstleitung              | Leistungsfaktor     | Erweitertes System | Feature Level (features) | 19        |
| 2  | Kunde kauft Artikel   | Basisfaktor         | Kernsystem         | Feature Level (features) | 18        |
| 3  | Anbindung an bestehende Lagerverwaltung                       | Begeisterungsfaktor | Erweitertes System | Feature Level (features) | 17        |
| 4  | Anbindung an bestehendes Versandsystem                        | Begeisterungsfaktor | Erweitertes System | Feature Level (features) | 17        |
| 5  | Grosshändler stellt Artikel zum Verkauf/Versteigerung ein     | Basisfaktor         | Kernsystem         | Feature Level (features) | 17        |
| 6  | Anbindung an bestehendes Login-System                         | Leistungsfaktor     | Erweitertes System | Feature Level (features) | 16        |
| 7  | Grosshändler sperrt/entsperrt Kundenaccount                   | Leistungsfaktor     | Kernsystem         | Feature Level (features) | 16        |
| 8  | Kunde bearbeitet Profilinformationen (Details, Adresse, etc.) | Leistungsfaktor     | Kernsystem         | Feature Level (features) | 16        |
| 9  | Anbindung an bestehendes Buchhaltungssystem                   | Begeisterungsfaktor | Erweitertes System | Feature Level (features) | 15        |
| 10 | Grosshändler bearbeitet Verkaufsangebot                       | Leistungsfaktor     | Kernsystem         | Feature Level (features) | 15        |
| 11 | An/Abmelden   | Basisfaktor         | Kernsystem         | Feature Level (features) | 12        |
| 12 | Produkt Rating  | Begeisterungsfaktor | Kernsystem         | Feature Level (features) | 10        |

Anforderungen  
Basisfaktor  
Leistungsfaktor  
Begeisterungsfaktor

Scope  
Kernsystem  
Erweitertes System

Abstraktionsebene  
Product Level (Goal)  
Feature Level (features)  
Function Level  
(functions/actions)  
Component Level (details-  
consists of)

