

Inhalt

Vorwort	IX
1 Einleitung	1
2 Einführung in die Business-Analyse	7
2.1 Business-Analyse, was ist das?	8
2.2 Demand Management, was ist das?	15
2.2.1 Business-IT-Koordination	16
2.2.2 Fachliche Themenplanung (Budgetierung)	18
2.2.3 Aufnehmen, Gestalten und Planen	20
2.2.4 Fachliches Steuern der Umsetzung	28
2.2.4.1 Initiieren von Projekten	28
2.2.4.2 Fachliches Steuern innerhalb von Projekten	30
2.2.4.3 Fachliches Steuern bei Wartungsmaßnahmen	32
2.2.4.4 Fachliches Steuern bei der Störungsbehebung über Tickets	33
2.3 Einordnung und Abgrenzung des Demand Management	33
2.4 Organisatorische Verankerung	40
2.4.1 Angemessene Organisation	41
2.4.2 Schlanke Demand-Management-Prozesse	48
2.4.3 Systematischer und gesteuerter Einführungs- und Veränderungsprozess	49
3 Von der Geschäftsanforderung zum IT-Projekt	55
3.1 Eine neue Chance für <i>EasyHouse</i>	57
3.1.1 Welche Produkte stellt <i>EasyHouse</i> her?	57
3.1.2 Ein neues Vertriebsmodell im „O-Ton Kunde“	58
3.2 Der Business-Analyse-Prozess	60
3.2.1 Ziele	60
3.2.2 Stakeholder finden	61
3.2.3 Erste Iteration zur Strukturierung der Geschäftsanforderungen: Themenbereiche finden	62
3.2.4 Prozessanalyse	65
3.2.4.1 Geschäftsprozesse und Teil-Geschäftsprozesse	65

3.2.4.2	Swimlane-Diagramme	70
3.2.4.3	Prozessablauf-Diagramme	77
3.2.5	Use-Case-Analyse und Analyse der fachlichen Strukturierung	85
3.2.5.1	Use-Cases	85
3.2.5.2	Fachliches Komponentenmodell	94
3.2.5.3	Fachliches Klassenmodell	103
3.2.6	Zweite Iteration zur Strukturierung der Geschäftsanforderungen: Features und Teil-Features ableiten, priorisieren und bündeln	112
3.3	Bewerten und planen	119
3.4	Fachliches Steuern der Umsetzung	124
3.4.1	Umsetzungsprojekt beantragen	124
3.4.2	Fachliches Steuern im Rahmen der Projektabwicklung	126
4	Best-Practices der Business-Analyse	131
4.1	Detaillierungsebenen von Geschäftsanforderungen	132
4.2	Das Reifegradmodell für die Business-Analyse	136
4.3	Best-Practice-Bausteine der Business-Analyse	138
4.3.1	Business-IT-Koordination	140
4.3.1.1	Anforderungen vermitteln	142
4.3.1.2	Priorisierung und Planung transparent machen	144
4.3.1.3	Komplexität transparent machen	145
4.3.2	Unterstützung bei der Budgetierung	146
4.3.2.1	Budgetierungsverfahren	146
4.3.2.2	Budgetfreigabe und Budgetsteuerung	149
4.3.3	Ableiten strategischer Geschäftsanforderungen	152
4.3.4	Aufnehmen, Gestalten und Planen	156
4.3.4.1	Geschäftsanforderung in Detaillierungsebenen einordnen	156
4.3.4.2	Planungsebenen	157
4.3.4.3	Einordnung der Business-Analyse in die Planungsebenen	166
4.3.4.4	Features ableiten	167
4.3.4.5	Features detaillieren und zerlegen	169
4.3.4.6	Features bewerten und priorisieren	170
4.3.4.7	Zusammenspiel mit EAM	173
4.3.4.8	Zusammenspiel mit dem Prozessmanagement	183
4.3.5	Fachliches Steuern der Umsetzung	184
4.3.5.1	Zusammenspiel mit Projekten	184
4.3.5.2	Agiler Festpreis	189
4.3.5.3	Release-Inhalte in Modellen abbilden	191
4.3.6	Werkzeugunterstützung für die Business-Analyse	194
4.3.6.1	Werkzeuge für die Business-Analyse auswählen	194
4.3.7	Organisatorische Verankerung	201
4.3.7.1	Verankerung in der Aufbauorganisation	201
4.3.7.2	Integration in Entscheidungsprozesse	206
4.3.7.3	Das Kompetenzprofil des Business-Analysten	209

5	Ergebnistypen der Business-Analyse	213
5.1	Die Ergebnistypen im Überblick	214
5.2	Die Ergebnistypen im Detail	219
5.2.1	Prozesslandkarte	220
5.2.2	Swimlane-Diagramm	223
5.2.3	Prozessablauf-Diagramm	228
5.2.4	Fachliches Komponentenmodell	238
5.2.5	Use-Case	244
5.2.5.1	Use-Case-Beschreibung	251
5.2.5.2	Aktivitätsdiagramm	253
5.2.5.3	GUI-Mockup	254
5.2.6	Fachliches Klassenmodell	256
5.2.7	Anforderungsliste	263
5.2.8	Portfolio-Grafik	268
5.2.9	Masterplan-Grafik	269
5.2.10	Burndown-Chart	271
5.2.11	Projektantrag	273
6	Ableitung von Business-Services	279
6.1	Was sind Business-Services?	280
6.2	Top-down- versus Bottom-up-Ableitung	288
6.3	Ableitung von Business-Services in Projekten	298
	Glossar	311
	Literatur	327
	Index	331