



Requirements Engineering im Aftersales - Erfolgsfaktoren in einem dynamischen Umfeld

Aktuelle Veränderungen
fordern zum Handeln

Das Requirements Engineering im Automotive Aftersales muss auf die neuen Herausforderungen der Branche reagieren:

- Kürzere Time-to-market Zeiten.
- Berücksichtigung neuer Geschäftsmodelle und -potentiale.
- Neue Player bringen komplexe und innovative Lösungen auf den Markt.
- Erneuerung etablierter Geschäftsprozesse getrieben durch die Digitalisierung.
- Berücksichtigung der Bedürfnisse einer steigenden Zahl an Stakeholdern.

Das Handwerkszeug
zum Erfolg

Die Basisfaktoren des Anforderungsmanagements müssen beherrscht werden, um den Herausforderungen angemessen begegnen zu können:

- Kenntnisse über vorherrschende Prozesse und Tools der Branche (z.B. Jira, Confluence, ALM) sowie deren Benefits und Einschränkungen.
- Einordnung der formulierten Anforderungen in das strategische Gesamtbild.
- Expertise in agilen und traditionellen Methoden (Scrum vs. Wasserfall).
- Anwendungsbezogene Aufbereitung und Darstellung von Anforderungen mit passenden Modellierungstechniken (z.B. UML, Prototyping, Use Cases).
- Kurzfristige Bereitstellung von Lösungen in einem volatilen Umfeld.
- Anforderungen von Händlern, Herstellern und Kunden sind bekannt, wodurch Lösungen entstehen, die über die gesamte Wertschöpfungskette reichen.

Den Blick für das
große Ganze nicht
verlieren

- Nach wie vor liegt der Schlüssel für ein erfolgreiches Anforderungsmanagement darin, die Kundenanforderungen nicht nur zu hören, sondern zu verstehen, was meint der Kunde wirklich und was braucht er tatsächlich.
- Daraus resultieren individuelle Lösungen, die jede Anforderung immer in den Kontext des großen Ganzen bringen und dabei stets die digitalen Rahmenbedingungen berücksichtigen.

Effizienz durch
Weitsichtigkeit

NTT DATA als zuverlässiger Partner mit Zukunftsausrichtung

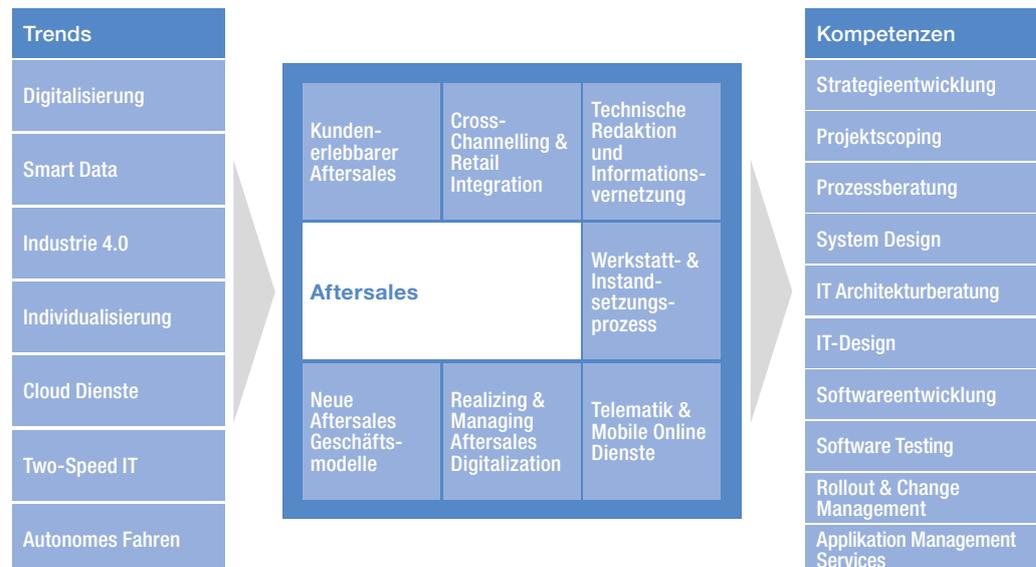
- Schnelle Umsetzung durch hohen Reifegrad der Anforderungen vor Implementierungsstart.
- Kosteneinsparung durch effiziente Durchlaufzeiten und Vermeidung von exponentiellen Folgefehlern.
- Innovationen für die strategische Ausrichtung von morgen.



Die Digitalisierung fordert eine Neuausrichtung im Aftersales:

Als Beratungs- und Umsetzungspartner der Automobil- und Fertigungsindustrie unterstützen wir Sie in den wesentlichen Bereichen des Aftersales Geschäfts. Durch unsere langjährige Expertise in Aftersales Spezialthemen, sind wir ein kompetenter Partner mit End-to-End Lösungen – von der Idee, über die Konzeption bis hin zur nachhaltigen Einführung in Ihrer Organisation. Mit unserem Aftersales Portfolio begleiten wir Sie bei der Realisierung von neuen und innovativen Geschäftsmodellen und Technologien, um die Potentiale der aktuellen und zukünftigen Trends im Aftersales erfolgreich zu nutzen. Dabei spielt vor allem die Digitalisierung, neue Technologien wie Cloud, Two-Speed IT und zukünftig autonomes Fahren eine entscheidende Rolle für die Zukunftsfähigkeit einer kundennahen, qualitativen und profitablen individuellen Betreuung des Endkunden während der Produktnutzung. Wir machen Sie besonders!

Das gesamte NTT DATA
Aftersales Portfolio
im Überblick



Kontaktinformationen:
Aftersales
+49 (0) 89 9936 0
Aftersales@nttdata.com
de.nttdata.com

Über NTT DATA

NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen und globaler Innovationspartner seiner Kunden. Der japanische Konzern mit Hauptsitz in Tokio ist in über 50 Ländern weltweit vertreten.

Der Schwerpunkt liegt auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing.

Weitere Informationen finden Sie auf de.nttdata.com