

Mensch und KI

wie Requirements Engineers die Softwareauswahl mit KI gestalten

Michael Mark | *DB Regio AG*

Waldemar Lisin | *ONE Business & Technology GmbH*



Bild von Peggy und Marco Luchmann-Anke auf Pixabay

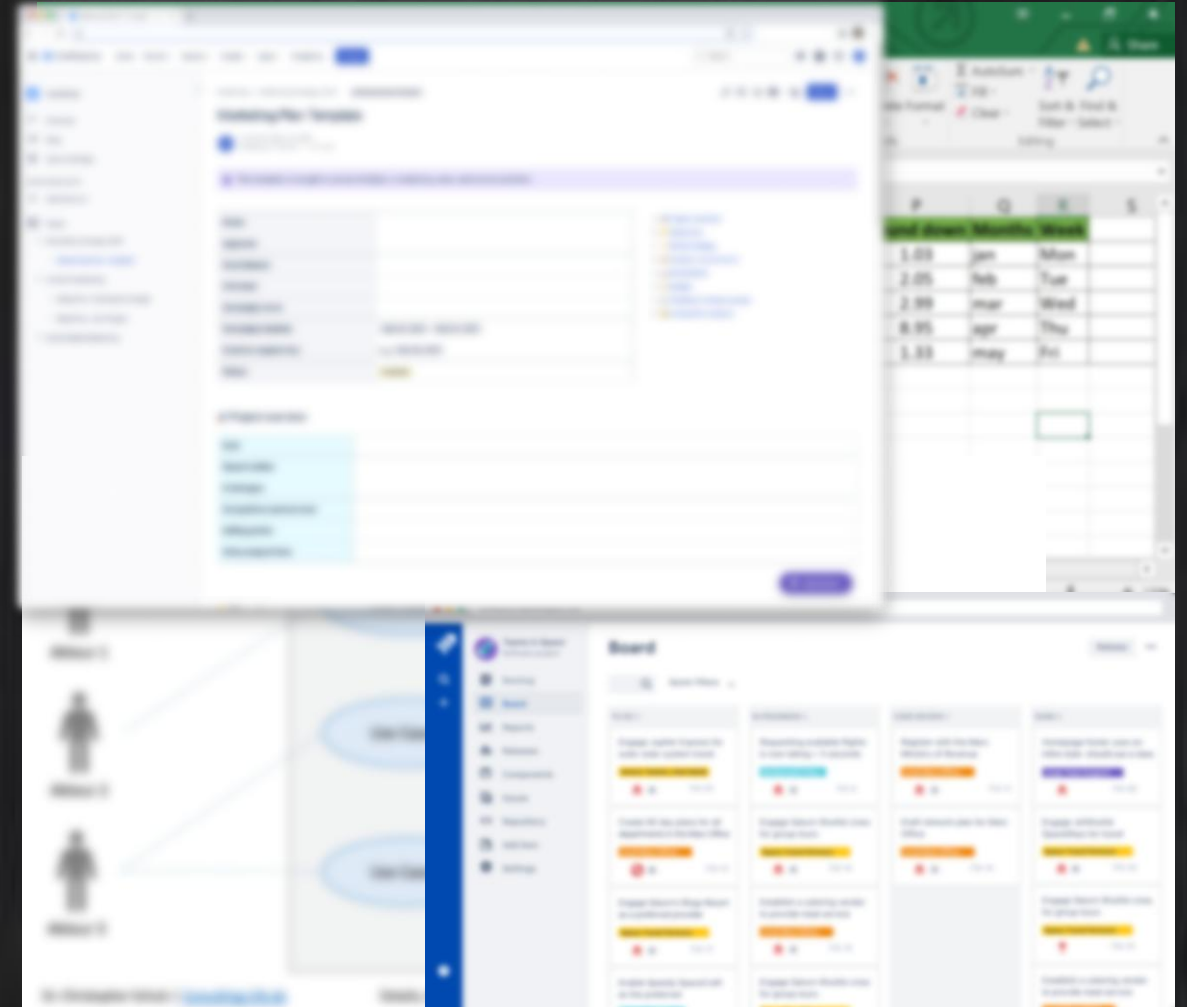
Seit wann erzeugt Kontrolle eigentlich Vertrauen?

Wir vertrauen ständig – ohne es zu merken



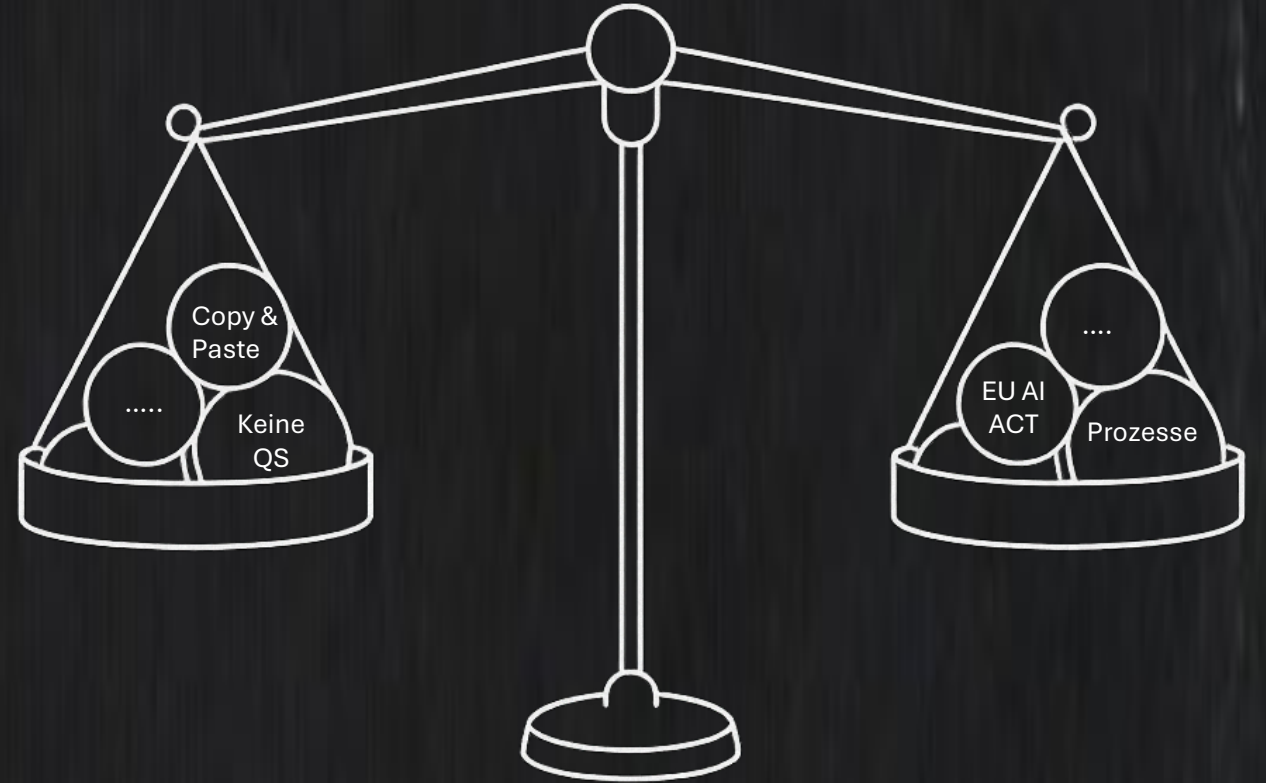
**In Projekten
funktioniert das
plötzlich anders**

Hier kommt die „RE-Realität“



Blindes Vertrauen vs. Zero Trust

Es braucht eine Balance, um
erfolgreich voranzukommen



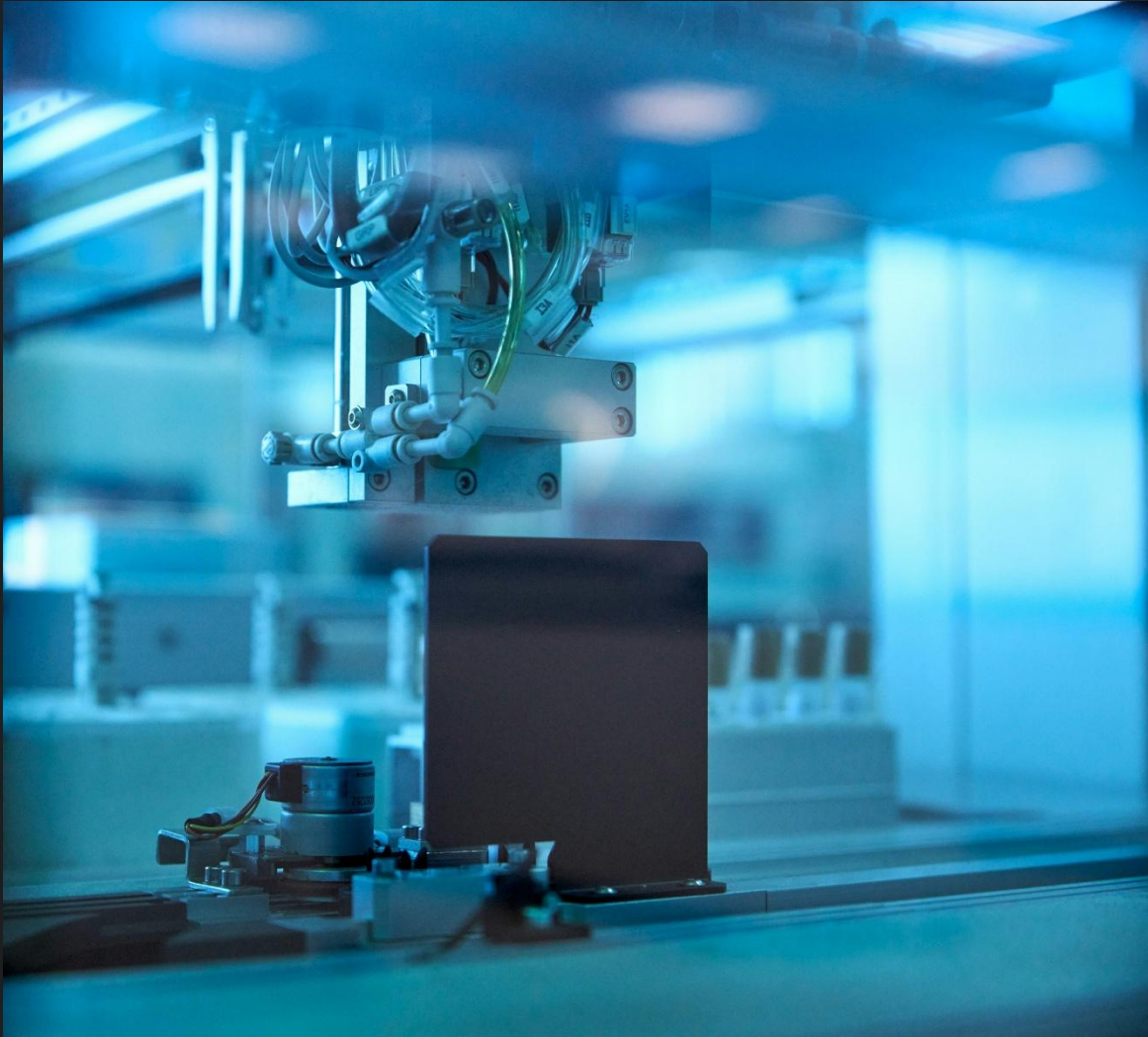
Der erste Schritt ist das Verständnis

Der Unterschied zwischen Mensch
und KI liegt im Umgang mit
Wahrscheinlichkeiten



Fallbeispiel

CRM 2.0 – Fit für die Zukunft



Ein Unternehmen für Medizingeräte nutzt seit über 10 Jahren ein lokal installiertes CRM-System namens **mwTrack Pro**. Dieses System wurde ursprünglich für die Vertriebsdokumentation und Kundenpflege entwickelt, ist jedoch mittlerweile veraltet und erfüllt die aktuellen Anforderungen nicht mehr.

Gründe für die Ablösung des bestehenden CRM:

- **Keine Cloud-Funktionalität:** Remote-Zugriff für Außendienstmitarbeitende ist nur über VPN möglich, was zu Performanceproblemen führt.
- **Mangelnde Integration:** Keine Schnittstellen zu modernen Tools wie Microsoft 365, ERP-System oder Marketing-Automation.
- **Unzureichende Reporting-Funktionen:** Vertriebsleitung kann keine Echtzeit-Dashboards oder Forecasts erstellen.
- **Skalierungsprobleme:** Neue Märkte und Kunden können nicht effizient abgebildet werden.
- **Benutzerunfreundlichkeit:** Lange Einarbeitungszeiten, hohe Fehlerquote bei Dateneingabe.

Das Management hat ein Projekt mit dem Namen "CRM 2.0 – Fit für die Zukunft" initiiert. Ziel ist es, innerhalb von 12 Wochen eine fundierte Entscheidung für ein neues CRM-System zu treffen, das die Anforderungen der nächsten 5–10 Jahre erfüllt

Software- und Technologieauswahl

In sechs Schritten zur Entscheidung

Auftragsklärung

„Wir definieren gemeinsam Projektziele, Anforderungen und Liefergegenstände, um Missverständnisse zu vermeiden.“

- Zielbild
- Projektaufbau
- Planung (Ressourcen & Zeit)

1

Umfeldanalyse

„Wir führen im Rahmen des IT-Projekts eine interne Umfeldanalyse durch, um eine fundierte Auswahl treffen zu können.“

- Systemübersicht
- Prozesslandkarte
- Stakeholder-Liste

2

Anforderungs- erhebung

„Wir identifizieren und analysieren Ihre Anforderungen, die Ihre Lösung erfüllen muss.“

- Anforderungsliste
- Use-Case-Diagramme
- Prototypen / Mock-ups

3

Konsolidierung

„Wir konsolidieren sorgfältig die erhobenen Informationen, um eine Lösungsauswahl treffen zu können.“

- Zielsystem
- Lastenheft
- Risiken/Zielkonflikte

4

Marktanalyse

„Wir untersuchen den Markt, analysieren verfügbare Lösungen und bewerten die Funktionalitäten.“

- Technologietrends
- CapEX/OpEX Prüfung
- Short-List

5

Auswahl

„Wir evaluieren verschiedene Anbieter, prüfen die Eignung ihrer Lösungen anhand Ihrer spezifischen Anforderungen.“

- PoC-Begleitung
- Entscheidungsvorlage
- Transition-Roadmap

6

Unsere Prozesshelfer

KI-Agenten und Frameworks

TOOL	HAUPTZWECK	TYPISCHE NUTZER	EINSATZBEISPIELE
 LangChain	Orchestrierung von LLM-Workflows	Softwareentwickler	Chatbots, RAG, Tool-Calling
 LangGraph	Zustandsbasierte Agentenlogik	AI- & Backend-Entwickler	Mehrschrittige Agenten, Entscheidungslogik
 Langflow	Visuelles Low-Code-Prototyping	Fachanwender, PoC-Teams	Workshops, Prototypen, Demos

Auftragsklärung

Klare Vision und Ziele schaffen

RECONF 2026 / Vision und Ziele

147k24k

Search

PlaygroundShare

Components

Saved

Input & Output

Data Sources

Models & Agents

LLM Operations

Files & Knowledge

Processing

Flow Control

Utilities

Discover more components

+ New Custom Component

83%

Ein Unternehmen für Medizingeräte nutzt seit über 10 Jahren ein lokal installiertes CRM-System namens mwTrack Pro. Dieses System wurde ursprünglich für die Vertriebsdokumentation und Kundenpflege entwickelt, ist jedoch mittlerweile veraltet und erfüllt die aktuellen Anforderungen nicht mehr.

Gründe für die Ablösung des bestehenden CRM:

Keine Cloud-Funktionalität: Remote-Zugriff für Außendienstmitarbeitende ist nur über VPN möglich, was zu Performanceproblemen führt.

Mangelnde Integration: Keine Schnittstellen zu modernen Tools wie Microsoft 365, ERP-System oder Marketing-Automation.

Unzureichende Reporting-Funktionen: Vertriebsleitung kann keine Echtzeit-Dashboards oder Forecasts erstellen.

Skalierungsprobleme: Neue Märkte und Kunden können nicht effizient abgebildet werden.

Benutzerunfreundlichkeit: Lange Einarbeitungszeiten, hohe Fehlerquote bei Dateneingabe.

Das Management hat ein Projekt mit dem Namen "CRM 2.0 – Fit für die Zukunft" initiiert. Ziel ist es, innerhalb von 12 Wochen eine fundierte Entscheidung für ein neues CRM-

Prompt Template11ms

Create a prompt template with dynamic variables.

Template

{input}

input

Receiving Input

Prompt

Language Model8.5s

Runs a language model given a specified provider.

Language Model

gpt-4o-mini

Input

Receiving input

System Message

Type something...

Model Response

Chat In...22ms

Write File39ms

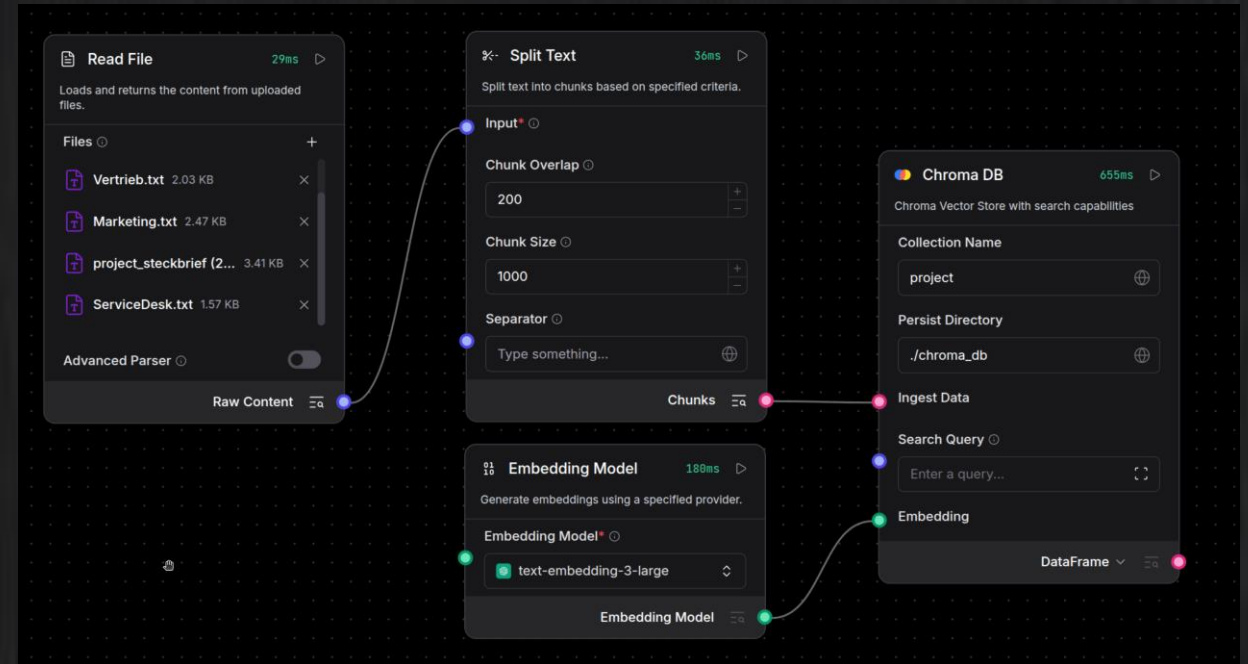
Chat O...26ms

Umfeldanalyse

Systematischer Aufbau einer Wissensbasis

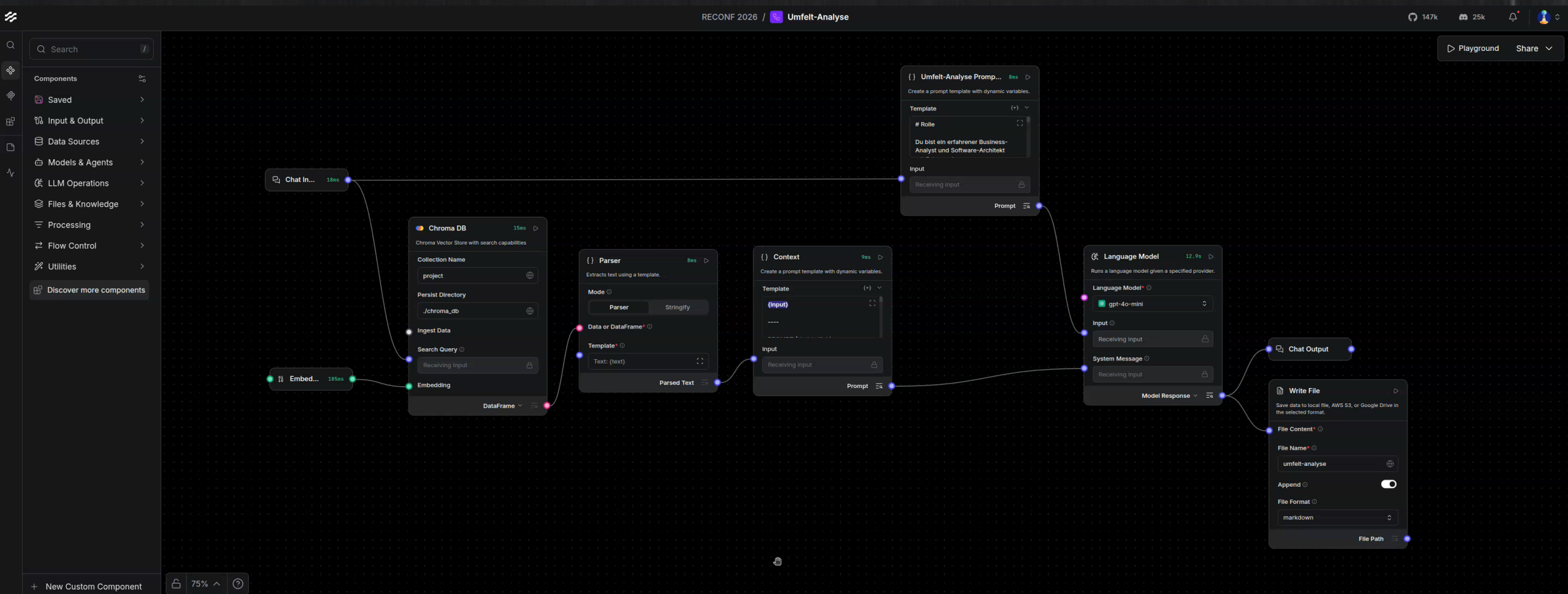
Als Input können verwendet werden:

- Ergebnisse aus durchgeführten Interviews
- Erkenntnisse aus **Architektur-Workshops**
- Bestehende **Produkthandbücher**
- Vorherige **Spezifikationen** und Dokumentationen



Umfeldanalyse

Ableitung der benötigten Artefakte mit Hilfe der Vision und Ziele als Kontext



Anforderungserhebung

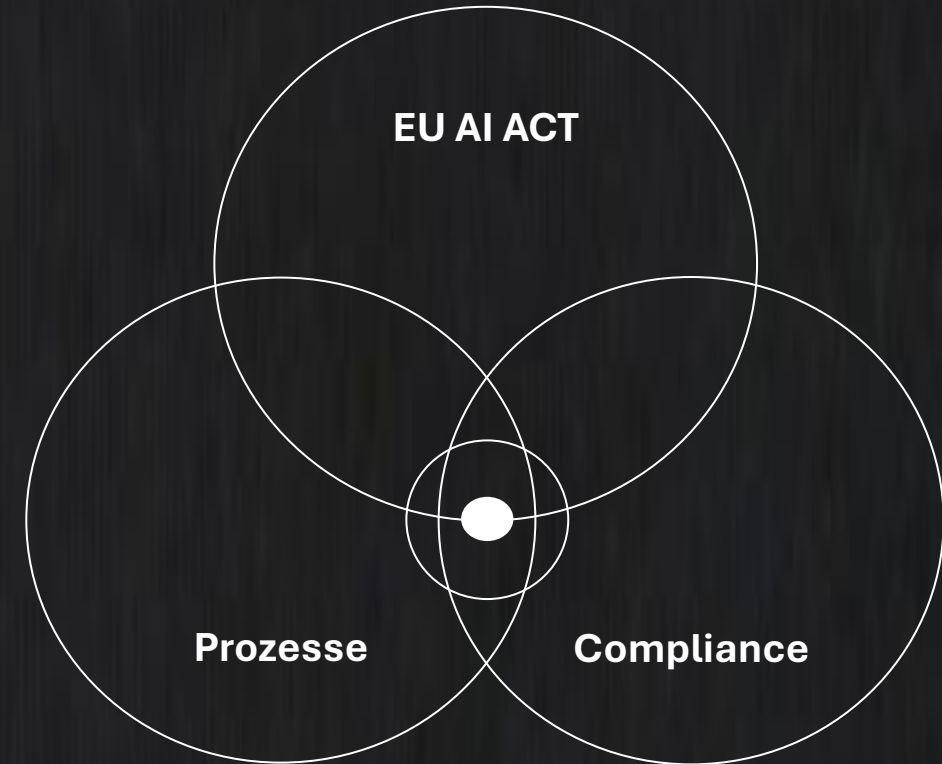
Prompting alleine reicht nicht!

Warum KI-Chats hier scheiter?

- Keine durchgängige Struktur
- Keine Traceability
- Keine Governance / Compliance
- Keine Qualitätsbewertung
- Keine Entscheidungsunterstützung
- Keine konsistente Iteration

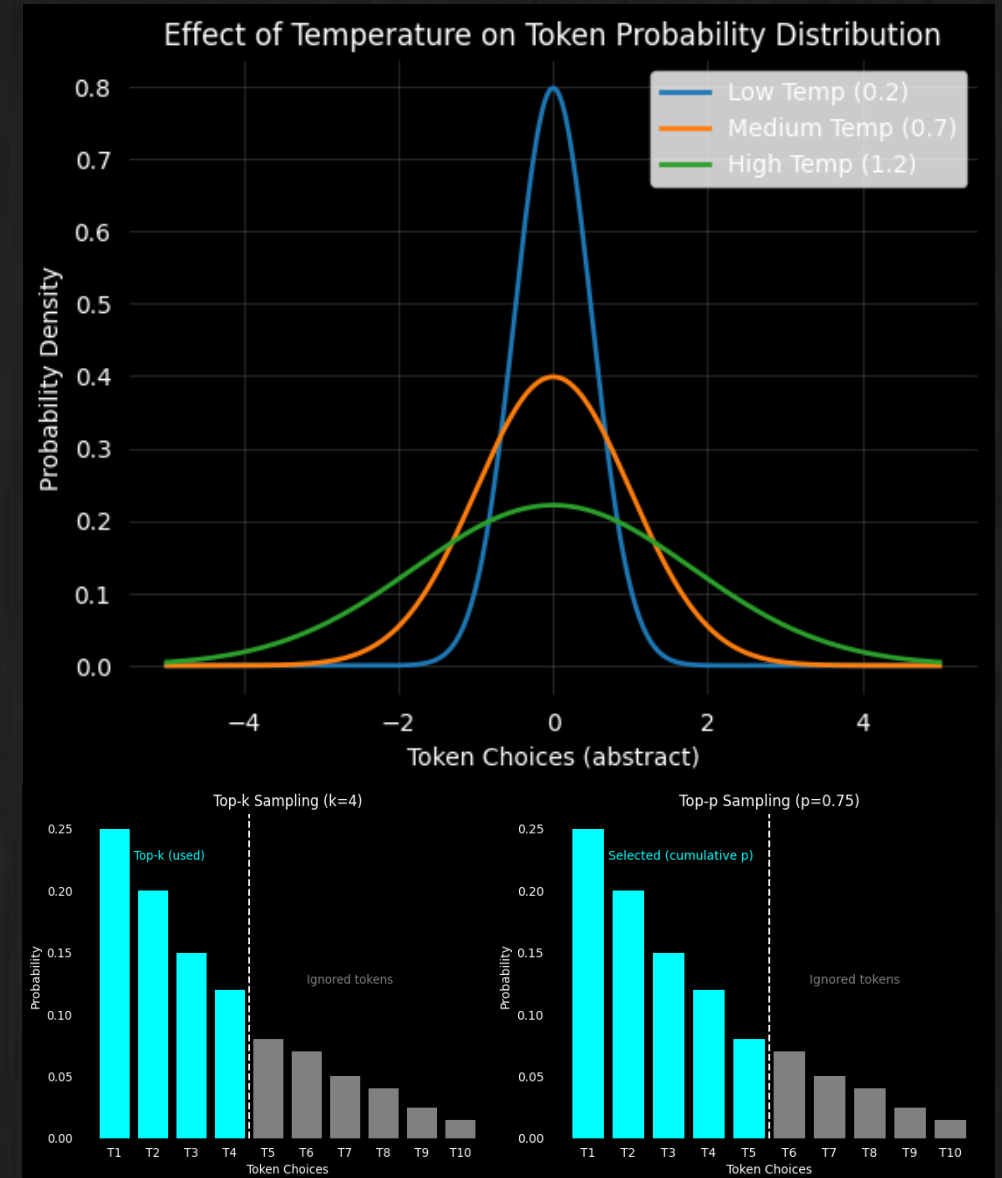
Was benötigt wird?

- Dokumentation & Nachvollziehbarkeit
- Human Oversight
- Qualität & Validierung
- Transparenz & Erklärbarkeit
- Governance & Kontrolle
- Risiko- & Fehlerkontrolle



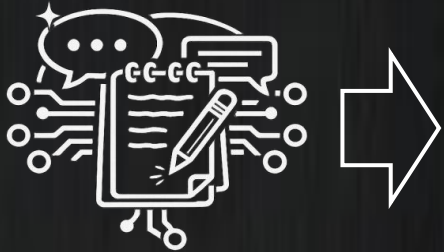
Gleicher Input soll gleichen Output liefern!

Hilfe durch Temperatur, Top-K, Top-P



Anforderungserhebung

Hilfe durch Struktur und Geschwindigkeit mit ReqForge API



Interviews
oder Problemstellung
(Frei-Text)

Describe your requirements here!

Activate Markdown Editor

Interview Notizvorlage
Datum: 09.04.2026
Rolle des Interviewpartners: Vertriebsmitarbeiter (Sales)

Notizen Interviewergebnis
Explizite Anforderungen (direkt geäußert):

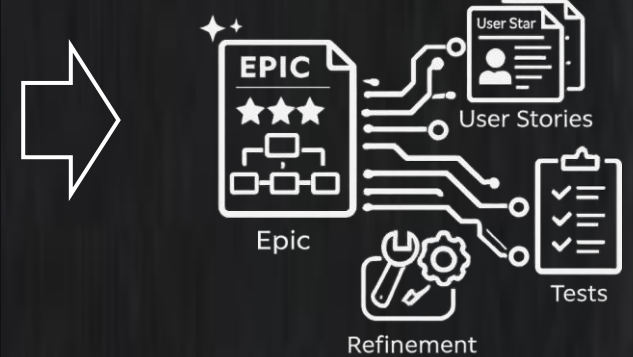
- Zentrales, cloudbasiertes CRM mit Zugriff im Innen- und Außendienst (mobil & offlinefähig)
- Strukturierte Lead-, Account- und Opportunity-Verwaltung entlang des Sales-Funnels
- Transparente Pipeline- und Forecast-Funktionen (Umsatz, Abschlusswahrscheinlichkeit, Zeitraum)
- Integration mit Microsoft 365 (Outlook, Kalender, Teams) zur automatischen Besuchs- und Kommunikationsdokumentation
- Verknüpfung mit Service- und Marketingdaten (Kampagnen, Tickets, Kundenhistorie)
- Einfache Erfassung von Aktivitäten (Calls, Termine, Notizen) mit minimalem Pflegeaufwand
- Angebots- und Opportunity-Tracking inkl. Status, Versionen und Nachverfolgung
- Standardisierte Reports & Dashboards für Vertrieb, Teamleads und Management
- Rollen- und Rechtemodell nach Vertriebsrollen (Sales Rep, Key Account, Vertriebsleitung)

Implizite Anforderungen (indirekt abgeleitet):

- Hohe Benutzerakzeptanz durch schnelle Bedienbarkeit und möglichst automatische Datenerfassung
- Echtzeit- oder nahezu Echtzeitdaten für verlässliche Forecasts und Management-Entscheidungen

Hinweis zur Dateneingabe
Bitte verwende nur Testdaten und anonyme Inhalte. Die Eingabe personenbezogener Daten ist nicht erlaubt.
Als Nutzer trägst du die Verantwortung für deine Eingaben. Reqforge.AI übernimmt keine Haftung für übermittelte Daten. [Datenschutzerklärung](#)

Weiter



Anforderungsdokument
entworte erstelle

- Epic
- User Stories
- Refinement
- Tests

Anforderungserhebung

Workflow gestützte Hilfestellung schafft Kontext

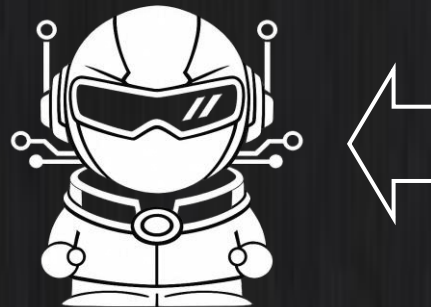
PROBLEM

- Unstrukturierte Interviews
- Inkonsistente Anforderungen
- Hoher manueller Aufwand
- Fehlende Nachvollziehbarkeit
- Unsicherheit bei KI-Output
- „Copy & Paste Engineering“



KI AGENT - KEY FEATURES

- Use Case Extraction
- User Story Generation
- INVEST Scoring
- Feedback Loop Optimization
- Selective AI Improvement
- Non-Functional Requirements (ISO25010)
- Decision Support



ReqForge AI-Agent

Kontext

Projektsteckbrief: CRM 2.0 – Fit für die Zukunft

Vision

Die Einführung eines modernen, cloudbasierten CRM-Systems, das die Effizienz und Effektivität der Vertriebs- und Kundenpflegeprozesse steigert, die Integration mit bestehenden Tools ermöglicht und die Benutzerfreundlichkeit verbessert. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens in den nächsten 5–10 Jahren zu sichern.

Anforderungen

Interview – Notizvorlage

Datum: 09.04.2026

Rolle des Interviewpartners: Marketing Mitarbeiter

Name (optional)

–

Notizen – Interviewergebnis

Explizite Anforderungen (direkt geäußert):

- Zentrales CRM mit integrierter Kampagnen- und Lead-Management-Funktion (Erfassung, Qualifizierung, Übergabe an Vertrieb)

- Segmentierung von Kontakten/Kunden nach Branche, Region, Produkttyp, Lifecycle-Status und Onboarding-Status

Agent starten

Konsolidierung

Der Mensch steht im Fokus!

Primäre Aufgaben der Konsolidierung sind ...

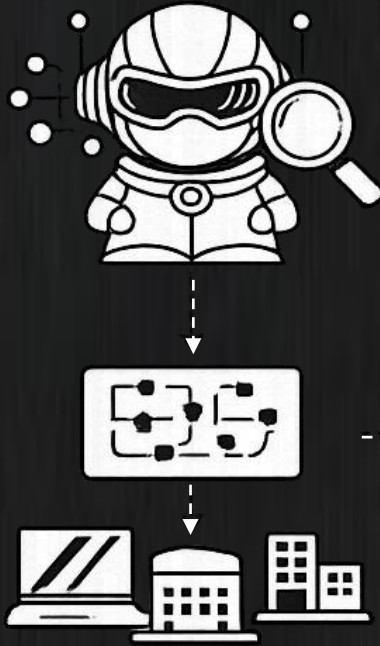
- die Definition eines ganzheitlichen und konsistenten Zielsystems aus einem Guss
- die Qualitätssicherung der gesammelten und aufbereiteten Anforderungen gemeinsam mit den relevanten Stakeholdern
- das frühzeitige Aufdecken sowie das strukturierte Lösen von Zielkonflikten, Hürden und Interessenkonflikten



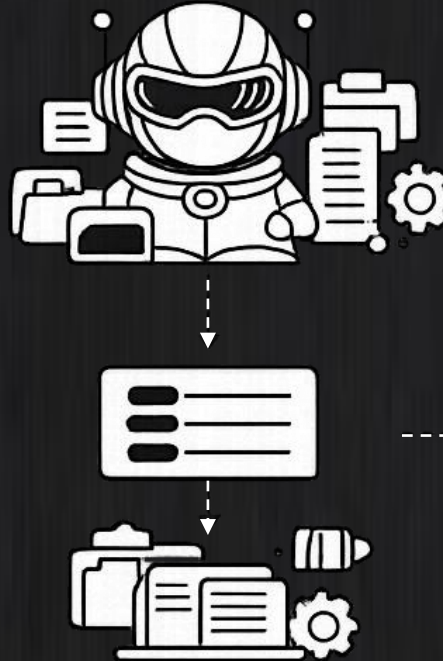
Marktanalyse

Systematische Eingrenzung auf Basis definierter Kriterien

1. KI-Agent prüft potenzielle Anbieter



2. KI-Agent prüft Output gegen Interne Ergebnisse



3. KI-Agent erstellt Shortlist mit Scoring



Auswahl

Hier hört die Automatisierung auf und die Verantwortung beginnt

1. Teststellung
aufbauen



2. Mit Pilotgruppe
verproben



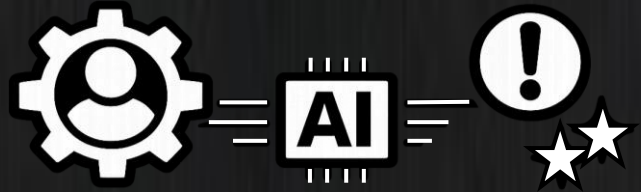
3. Bewerten &
Dokumentieren



Take Aways

KI braucht Führung

1 Keine Vollautomatisierung



2 RE dirigiert den Prozess

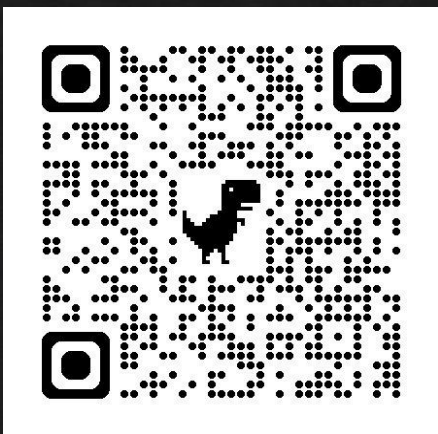


3 KI als Workflow Assistent



4 Entscheidung beim Menschen





www.reqforge.ai

Vielen Dank!

Lust auf einen Austausch über RE & KI? Lass uns sprechen!

Michael Mark | DB Regio AG

Michael.Mark@deutschebahn.com

Waldemar Lisin | *ONE Business & Technology GmbH*

waldemar.lisin@one-bt.de



Bild von Peggy und Marco Lachmann-Anke auf Pixabay