

Gruppe 2

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

Aufgabe 11 – Software Requirements Specification (SRS) erstellen

Aufgabe

Stellen Sie alle bisher erarbeiteten Resultate der Fallstudie in einer Software Requirements Specification (SRS) zusammen. Um die SRS zu erstellen, benötigen Sie die folgenden Dokumente Ihrer Gruppe:

- Fallstudie Online-Auktionsplattform
- Systemabgrenzung
- Ziele und Liste der Features
- Interview-Ergebnisse
- Ein (Projekt-)Glossar (falls vorhanden)
- Domänenmodell
- Use Case Modell
- Verfeinerte und weitere Anforderungen

Vorgehen

1. Legen Sie eine geeignete Dokumentationsstruktur für die SRS fest.
2. Fügen Sie die bisher erarbeiteten Artefakte in einer geeigneten Form in die SRS ein. Bei Punkten, wo nichts dazu erarbeitet wurde, fügen Sie einfach ein TBD mit Kommentar ein.
3. Prüfen Sie die SRS auf Vollständigkeit und Konformität mit der gewählten Dokumentationsstruktur.

Ergebnis

Fassen Sie alle erarbeiteten Artefakte gemäss der gewählten Dokumentationsstruktur in einem Dokument zusammen.

Einleitung

Zweck

Das Start-up-Unternehmen „Cool Software Solutions“ ist im Bereich E-Commerce-Softwarelösungen tätig und hat seit einiger Zeit erfolgreich eine Online-Shop-Software entwickelt und vermarktet. Der Online-Shop ist schon an einige Kunden verkauft worden und in Betrieb. Die Online-Shop-Software kann als Produkt auf eigener Plattform (On-Premises) oder als Software-as-a-Service (SaaS) aus der Cloud betrieben werden. Das Start-up plant nun ihre E-Commerce-Suite, um ein neues Modul für Online-Auktionen zu erweitern. Ein Kunde der Online-Shop-Software - der Grosshändler „Big Sales“ - interessiert sich schon für dieses neue Modul. Der Grosshändler will mit einer Online-Auktionsplattform den Verkauf von Restposten, Sonderposten und defekter Ware effizienter und rascher durchführen können. Heute müssen die Kunden - Wiederverkäufer, Einzelhändler etc. - für den Verkauf von Lagerrestbeständen per Mailing angefragt und der Preis jeweils individuell ausgehandelt werden. Es wurde mit dem Grosshändler vereinbart, dass eine erste Version des neuen Moduls für Online-Auktionen mit ihm zusammen entwickelt wird (Pilotkunde). Nach erfolgreicher Realisierung und erstem Betrieb der Online-Auktionsplattform beim Grosshändler, soll dieses Modul dann die E-Commerce-Suite des Start-ups ergänzen und zusätzlich zum Online-Shop auch anderen Kunden angeboten werden können.

Systemumfang

Unter dem Kern-Produkt einer Online-Auktionsplattform fallen alle Funktionalitäten die vorhanden sein müssen, um den Grossteil aller Kundenwünsche abdecken zu können.

- Authentifizierung und Autorisierungssystem (IAM für Online-Auktionsplattform)
 - Authentisierung und Autorisierung sind essenzielle Bestandteile für eine Vielzahl von Software Produkten am Markt. Auch für Auktionsplattformen ist dies notwendig. Hierbei handelt es sich aber um keine individuelle Produktausprägung für einen spezifischen Kunden
 - Hierzu gehören folgende Standard User Management Methoden
 - Lokales User Management mit Username/E-Mail und Passwort Authentisierung
 - Integration mit LDAP
 - Single-sign-on Funktionalität
 - Einfache rollenbasierte Autorisierung
 - User Management mittels vordefinierter Rollen
- Auktionssystem
 - Im Kernprodukt steht lediglich ein Auktionssystem als geschlossener Marktplatz zur Verfügung.
 - Konfiguration von Verkaufsgebühren
 - Einstellen der minimalen Schrittgrösse der Auktion (bspw. immer CHF 5.--)
 - Sofort-Kaufpreis festlegen
- Lagerverwaltungssystem
 - Erfassung und Verwaltung von bestehenden Produkten (Lagerbestände)
 - Verbuchung von Verkäufen
- Versand- und Dispositionssystem
 - Standard Auslieferungsoptionen (Rampenverkauf, Post-Versand)
 - Einberechnen der Portokosten auf den Gesamtpreis
- Customization
 - Die Software wird als Kernprodukt mit einem Standard Design ohne Anpassungsmöglichkeiten ausgeliefert
- Payment Provider Integration:
 - In der Kernvariante ist ausschliesslich einer Bezahlung mittels Kreditkarte vorgesehen
 - Hier werden Visa und Mastercard unterstützt
- Schnittstelle Buchungssystem
- Verkäuferrating
- Ausschluss von Käufern aufgrund von nicht gezahlten/offenen Rechnungen
- API
 - Es stehen die Kernfunktionalitäten als REST API Endpoint zur Verfügung. Diese können von Kunden genutzt werden, um z.B. interne Systeme mit dem Auktionssystem zu verbinden

Variationspunkte

(kundenspezifische Erweiterungen / individuelle Produktausprägungen)

- Authentifizierung und Autorisierungssystem
 - Unterstützung für folgende Identity Provider:
 - Google Login
 - Facebook Login
 - Etc.
 - Support für proprietäre Authentisierungsmechanismen
 - Erweitertes Autorisierungssystem
 - Detaillierte Vergabe und Management von Rechten
- Auktionssystem
 - Das Auktionssystem kann auf Wunsch von einem geschlossenen Marktplatz auf einen offenen Marktplatz umgestellt werden
 - Erweiterung der Auktionsarten auf spezifische Auktionsmodelle (z.B. Beschaffung)
 - Notifikation an Verkäufer und Käufer nach Abschluss einer Auktion
- Customization
 - Farbliche Anpassungsfähigkeit der Software, um Corporate Design von Kunden zu konfigurieren
 - Konfiguration von Firmenlogos möglich
- Lagerverwaltungssystem
 - Kategorisierung von Produkten
 - Import von Auktions-Waren
- Payment Provider Integration:
 - Es können flexibel weitere Payment Provider eingebunden werden
 - Einbindung an Lohnsystem für Kauf von Mitarbeitern
- Import/Exportfunktion von Angeboten
- Zusätzliche Dienstleistung
 - Beispielsweise nach Verkauf eines defekten Fahrrads direkt Angebot von Fahrrad-Werkstätte anzeigen, als zusätzliche Einnahmequelle
- Statistische Auswertung / Reporting
 - Monatliches Reporting

Stakeholder

Name	In Kontakt mit	Rolle
Geschäftsleitung	Product Owner	Steuerungsausschuss
Product Owner	Alle	Schnittstelle zum Kunden, Projekt Gesamtverantwortlicher
Scrum Master	Product Owner, Lead-Entwickler, Entwickler	Verantwortlich für die erfolgreiche Entwicklung und Einhaltung der Scrum-Prinzipien
Business Analyst	Alle	Aufnahme und Formulierung der Anforderung
Lead Entwickler	Product Owner, Business Analyst	Verantwortlich für die Architektur der Lösung, technische Entscheide
Entwickler	Lead Entwickler, Product Owner	Entwicklung der Lösung
Grosshändler (Big Sales)	Projektleiter	Kunde / Abnehmer der Auktionsplattform
Auktionsteilnehmer	Grosshändler	Kunde des Kunden

Ziele

Name	Ziel
Geschäftsleitung	Mit der Plattform Profit erzielen Kundenzufriedenheit muss besser sein als mit Rampenverkauf.
Product Owner	Alle P0, P1 und P2 Anforderungen des Kunden erfüllt. Einhaltung von Zeit-, Umfang- und Budgetanforderungen. Produkt ist auch für andere Kunden einsetzbar.
Scrum Master	Problemlose Durchführung der Entwicklung nach den Prozessen von Scrum
Business Analyst	Möglichst detaillierte Aufnahme der Anforderungen des Kunden Anforderungen werden gemäss des Requirement Engineerings implementiert
Lead Entwickler	Alle Anforderungen sollen keine Mehrdeutigkeiten aufweisen und genau definiert sein. Unklarheiten innerhalb von maximal einem Tag aufgeklärt.
Entwickler	Alle geforderten Features implementiert und automatisch getestet
Grosshändler	Verkauf von Rest-, Sonderposten und Lagerresten kosteneffizienter als beim Rampenverkauf verkaufen. Mehr Umsatz als bisher erzielen. Produkte schneller absetzen können. Alle eigens definierten Use-Cases implementiert.
Auktionsteilnehmer	Waren an einer Auktion möglichst kostengünstig erwerben. Zeitaufwand für den Kauf von Produkten kleiner.

Zielkonflikte

13(Grosshändler) vs. 16(Auktionsteilnehmer)

Grosshändler will Produkte zu höheren Preisen verkaufen (durch Auktionsmodell), Auktionsteilnehmer will Produkte möglichst kostengünstig kaufen.

1 (Geschäftsleitung) vs. 12 (Grosshändler)

Geschäftsleitung will die Plattform möglichst teuer verkaufen, Grosshändler will möglichst wenig Geld dafür bezahlen.

5 (Product Owner) vs. 15 (Grosshändler)

Product Owner will die Plattform auch für andere Kunden einsetzbar machen, Grosshändler möchte nur für die eigens gewünschten Features bezahlen (Grosshändler braucht kein universelles Produkt).

4 (Product Owner) vs. 11 (Entwickler)

Product Owner will in der Zeit bleiben, Entwickler will möglichst guten Code Programmieren.

Stakeholder-Relationship-Management

Stakeholder	Einfluss	Motivation	Management
Geschäftsleitung	Hoch – Ist der Sponsor des Projekts und hat ein Veto-Recht	Hoch – ist interessiert an dem weiteren Aufbau und Erweiterung des Produktportfolios	Monatliches Status-Update-Meeting mit Product Owner, Scrum Master und Lead Entwickler
Product Owner	Hoch – Kann das Projekt und dessen Verlauf stark beeinflussen.	Hoch – Gewinnmaximierung, Vereinfachung der Prozesse, Verbesserung des Betriebs, möglichst breite Feature-Palette für eine Vielzahl von Kunden anzusprechen	Nach Milestones mit entsprechenden Artefakten informieren (Demos, Screenshots), Review, Planning
Scrum Master	Tief - Einhaltung des Scrum-Prozesses innerhalb des Entwicklungsteams	Mittel – Reibungslose Durchführung der Entwicklungsphase	Daily, Retrospektive und Review
Business Analyst	Hoch – Schnittstelle zwischen technischen und Business-Anforderungen	Hoch – möglichst genaue Umsetzung der Anforderungen der Kunden	Daily Standups, Planning
Lead Entwickler	Hoch – Erstellt die Architektur des Projektes. Entscheidet über technische Tools und Abläufe.	Hoch – Will eine technisch einwandfreie Lösung, welche möglichst wartungsfrei betrieben werden kann.	Daily Standups, Retro, Review, Planning
Entwickler	Mittel – Entwickelt die vorgegebenen Tasks und ist somit entscheiden über (Miss-)Erfolg des Projektes	Mittel – Lohn, spannende Arbeit.	Daily Standups, Retro, Review, Planning
Grosshändler	Mittel – Ist massgebend für das schlussendliche Angebot bei den Auktionen.	Hoch – Einfach Produkte auf der Plattform anbieten, zusätzlicher Umsatz generieren	Umfragen, Interviews, Demos
Auktionsteilnehmer	Tief – Keinen Einfluss, da nur Benutzer der Plattform – kann Wünsche durch den Grosshändler einreichen	Mittel – Einfach und kostengünstige Produkte kaufen.	Umfragen, Interviews

Allgemeine Übersicht

Systemumfeld

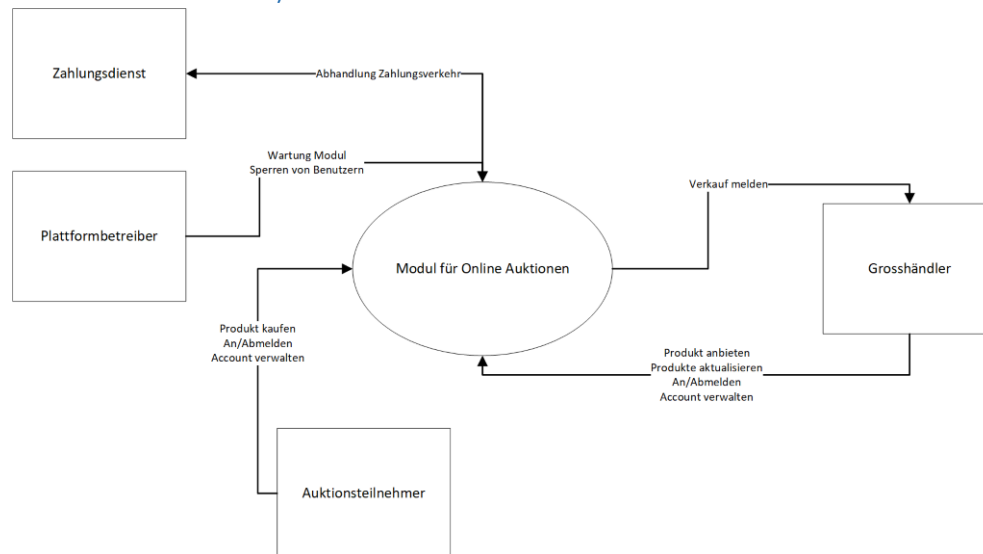
Schon bestehend

- Autorisierung / Login
- Bezahlungsdienstleitung (Kreditkarte, PayPal)
- Lagerverwaltung
- Buchhaltungssystem
- Versandsystem

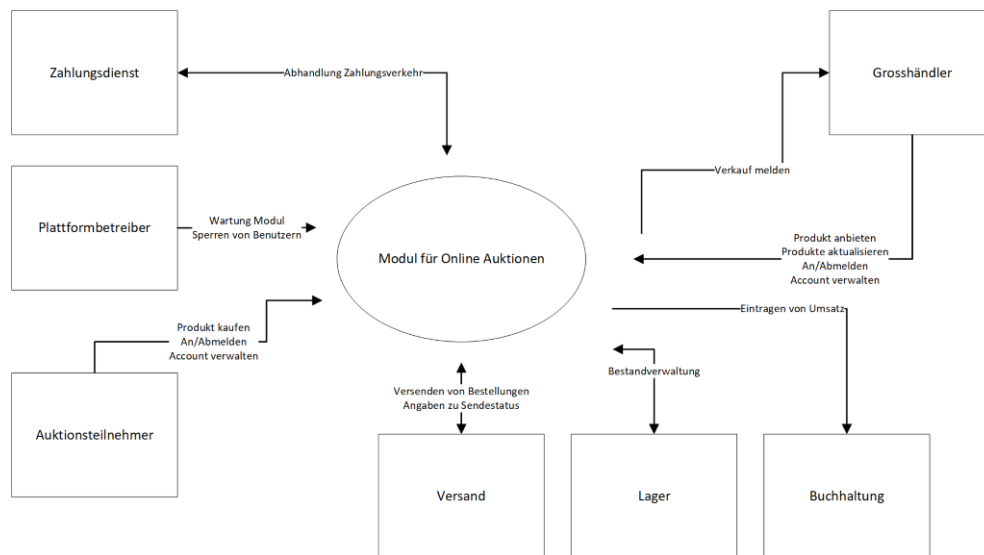
Relevanter Kontext

- Artikel anbieten (Fixpreis, Versandart, Gebühren)
- Artikel verkaufen/versteigern
- Artikel kaufen
- An/Abmelden
- Rating Verkäufer/Käufer (Sperren bei wiederholtem nicht bezahlen)

Visualisieren Kernsystem



Visualisieren Systemabgrenzung erweiterte System



Alternative Abgrenzungen

Alternative wäre es möglich die einzelnen Schnittstellen in das Modul zu integrieren. So könnten man den Bezahlendienst selbst stellen, den Versand übernehmen und natürlich auch eine Lagerverwaltung und Buchhaltung anbieten. Daraus ergäbe sich dann ein autonomes Tool, entsprechenden Anbietern wie Ricardo oder Amazon. Da würde aber nicht unserem Projektauftrag entsprechen. Es wird explizit nur ein Online-Auktionsmodul verlangt und kein komplettes System.

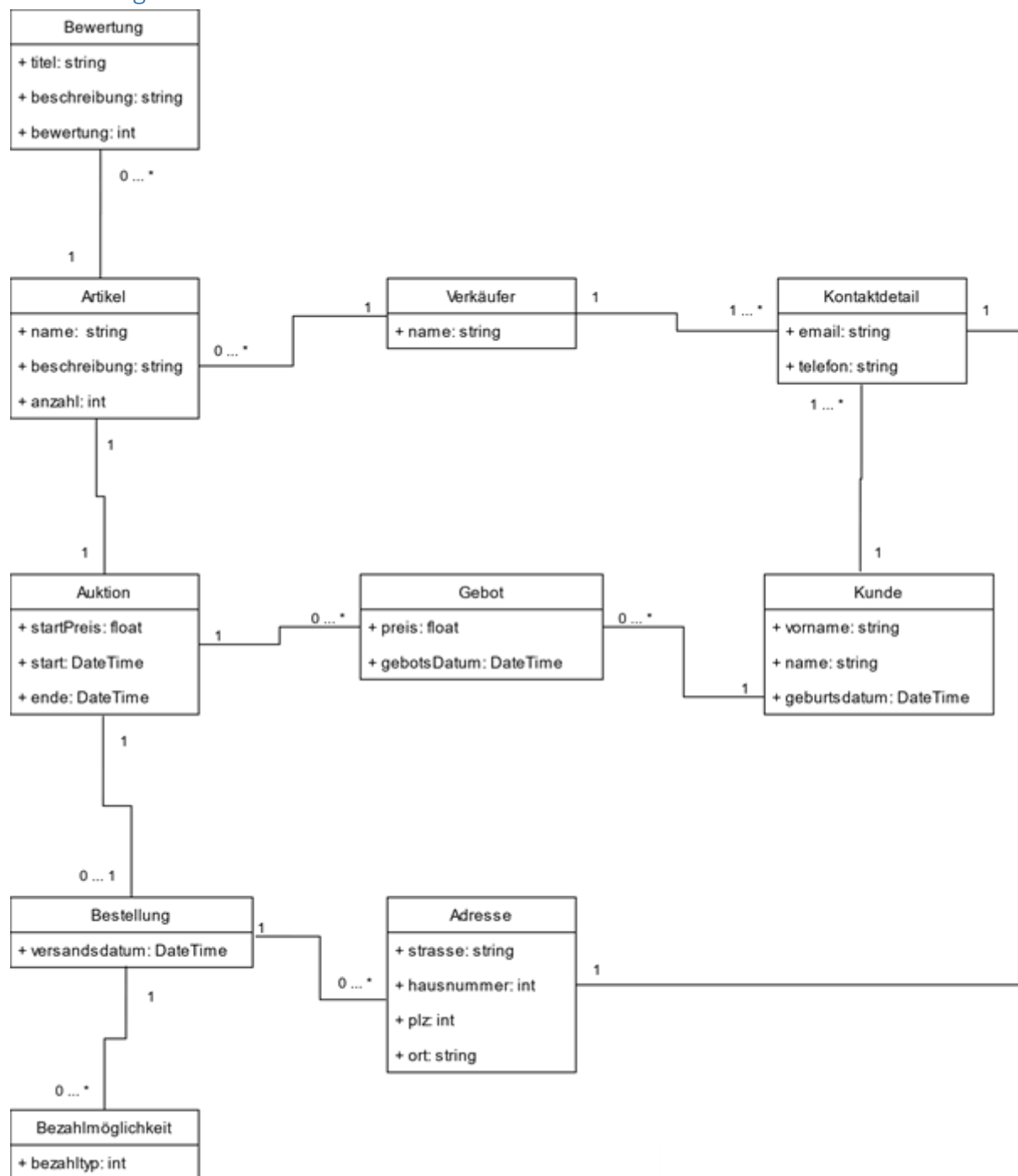
Konkurrenz Software-Produkte

Übersicht verschiedener Anbieter: <https://www.capterra.com/auction-software/>

Produkt (inkl. Link)	Eigene Bemerkungen
Amazon	Verkaufsplattform mit Integration von Fremdanbietern
Ebay	Ist eine online-Plattform und kann meines Wissens nicht von anderen Unternehmungen für geschlossene Auktionen verwendet werden
Ricardo	Vor allem in der Schweiz verbreitet. Gibt Erweiterungen bspw. Auto-Ricardo. Verkäufer zahlt an Ricardo 3% nach Verkauf (max. 199.--). Klassisches Auktionsverfahren inkl. Möglichkeit auf sofort-Kaufen. Ist eine online-plattform und kann meines Wissens nicht von anderen Unternehmungen für geschlossene Auktionen verwendet werden
Tutti	Kleinanbieteranzeiger Kein klassisches Auktionsverfahren Mehr eine Plattform zwischen Anbieter / Sucher Ist eine online-plattform und kann meines Wissens nicht von anderen Unternehmungen für geschlossene Auktionen verwendet werden
BidJS	Einfaches Setup Real-time Multi device Multilanguage Anpassbar Sehr gute Review (10 Reviews)
EasyAuction	5Min für SetUp Subscription-Zahlung MultiLanguage / Concurrency Web-basierend Sehr gute review (51 Reviews)

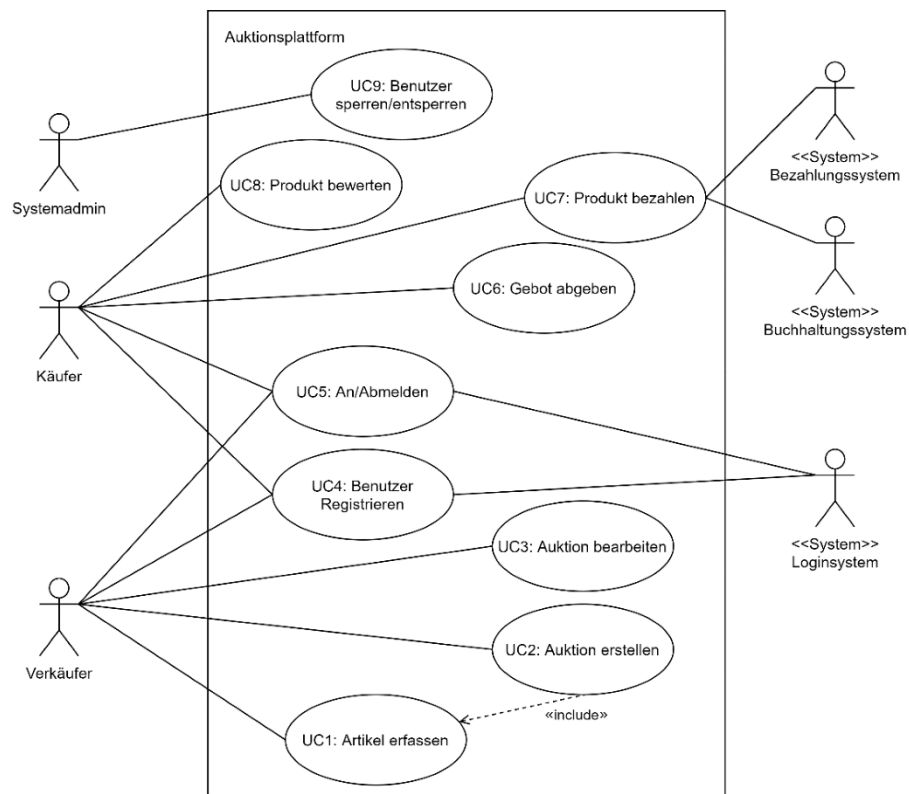
Architekturumgebungen

Klassendiagramm



Definiert die Klassen des Auktionsplattformmoduls.

Use-Case-Diagramm



Use Cases

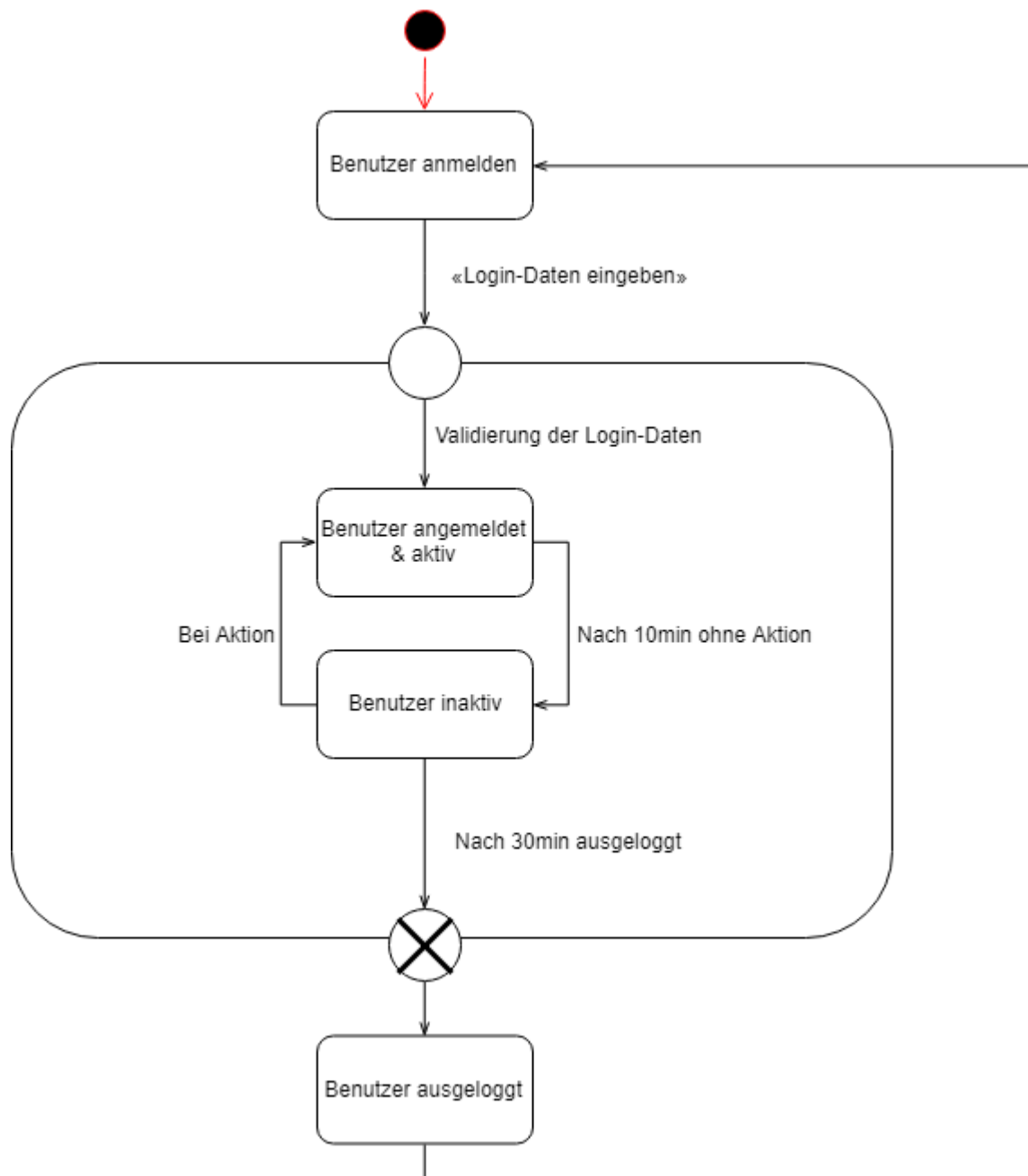
1	Bezeichner	UC8
2	Name	Produkt Bewerten
3	Autoren	M. König / A. Schwitter
4	Priorität	Mittel
5	Kritikalität	Klein
6	Quelle	-
7	Verantwortlicher	M. König
8	Kurzbeschreibung	Der Käufer gibt für das gekaufte Produkt eine Bewertung zwischen 1 und 5 Sternen ab, zusätzlich kann er seine Bewertung mit natürlicher Sprache erweitern.
9	Auslösendes Ereignis	Käufer möchte ein Produkt bewerten.
10	Akteure	Käufer
11	Vorbedingung	Der Käufer hat das Produkt gekauft.
12	Nachbedingung	Das Produkt hat eine neue Bewertung, welche den Angaben des Käufers entspricht.
13	Ergebnis	Neue Bewertung wurde erstellt.
14	Hauptszenario	Der Käufer öffnet die Maske zum Erfassen einer neuen Bewertung. Der Käufer erfasst seine Bewertung von 1-5. Der Käufer sendet die Bewertung ab. Die Bewertung wird auf der Produktseite mit allfällig anderen Bewertungen angezeigt.
15	Alternativszenarien	2a) Der Käufer erfasst zusätzlich eine Textbewertung.

Nutzer und Zielgruppen

Name	In Kontakt mit	Rolle
Geschäftsleitung	Product Owner	Steuerungsausschuss
Product Owner	Alle	Schnittstelle zum Kunden, Projekt Gesamtverantwortlicher
Scrum Master	Product Owner, Lead-Entwickler, Entwickler	Verantwortlich für die erfolgreiche Entwicklung und Einhaltung der Scrum-Prinzipien
Business Analyst	Alle	Aufnahme und Formulierung der Anforderung
Lead Entwickler	Product Owner, Business Analyst	Verantwortlich für die Architektur der Lösung, technische Entscheide
Entwickler	Lead Entwickler, Product Owner	Entwicklung der Lösung
Grosshändler (Big Sales)	Projektleiter	Kunde / Abnehmer der Auktionsplattform
Auktionsteilnehmer	Grosshändler	Kunde des Kunden

Anforderung 11 – automatisches Abmelden

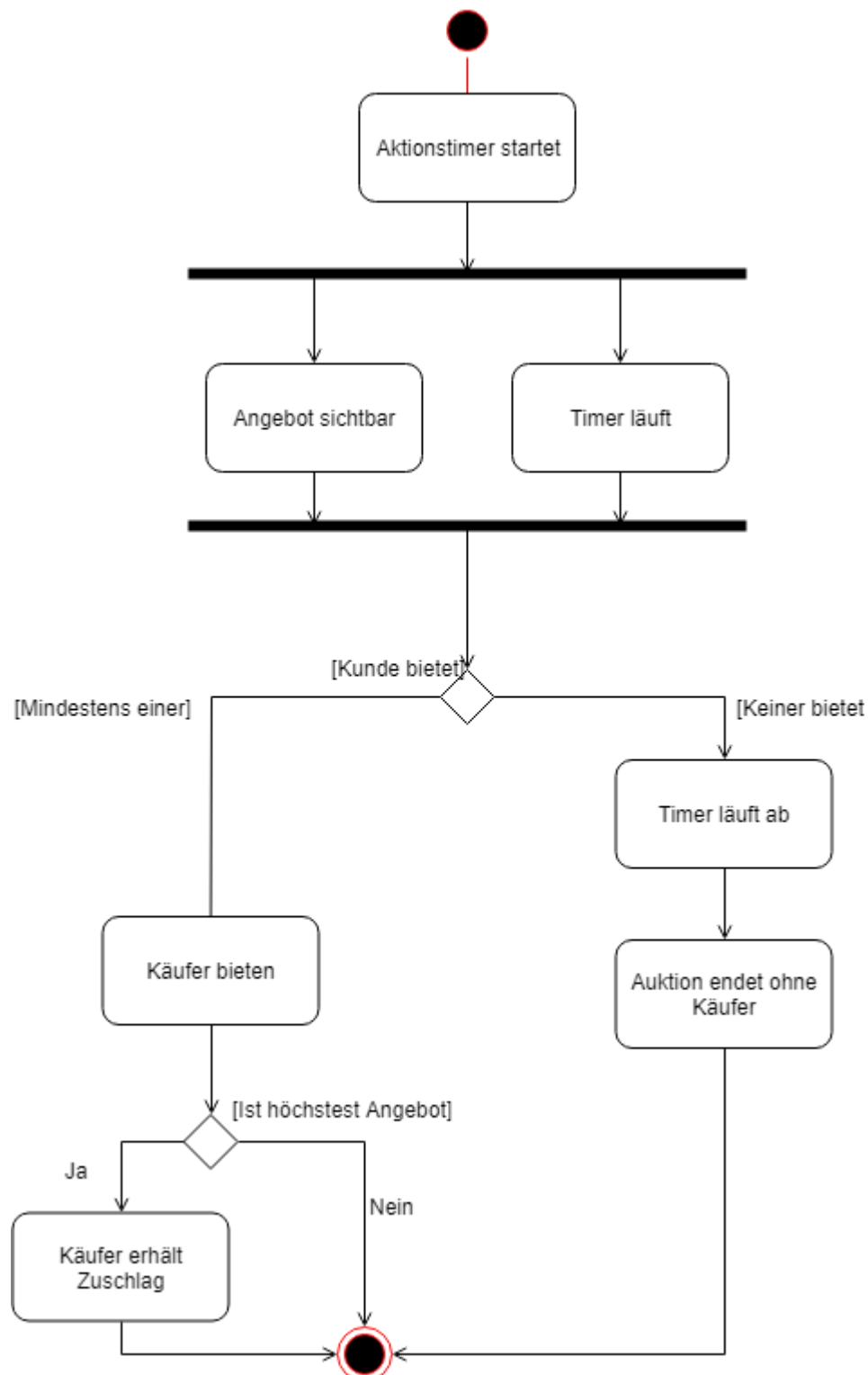
Verhaltensperspektive



Kommentar: Neu dazu gekommen ist der Aspekt des automatischen Ausloggens, da wir gemerkt haben, dass uns eine automatische Systemaktion noch fehlt. Dabei ist uns aufgefallen, dass wir einen weiteren Zustand „Benutzer inaktiv“ benötigen.

Anforderung 2 – Gebot abgeben

Funktionsperspektive



Kommentar: Beim Erstellen des Diagramms ist uns aufgefallen, dass ein Timer benötigt wird und dass dieser nebenläufig ausgeführt werden muss.

Anhang

Interview

Stakeholder: Grosshändler (Big Sales)

Klar	Frage/Antwort
✓	<p>Mit welchen Mengen an Artikel muss man rechnen?</p> <p><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></p>
✓	<p>Wie viele User werden von Ihrer Seite die Plattform bedienen?</p> <p><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></p>
✓	<p>Werden alle Angebote manuell erfasst, oder soll es einen Workflow geben, um Angebote automatisch im System zu erfassen?</p> <p><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?</i> <i>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></p>
✓	<p>Wie sollen die Kunden Fragen an Angebote richten können?</p> <p><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></p>
✓	<p>Wie flexibel sieht die Preisgestaltung der Angebote aus?</p> <p><i>Definitiv wollen wir keine Angebote gratis abgeben. Nach oben soll keine Grenze gesetzt sein</i></p>
✓	<p>Wie soll die Kommunikation mit dem Kunden ablaufen?</p> <p><i>Idealerweise über einen Chat in der Auktionsplattform, jedoch kann ich mir auch gut das klassische Mail vorstellen</i></p>
✓	<p>Was ist der wichtigste Use-Case? Worauf muss besonders Acht gegeben werden?</p> <p><i>Einfacher verkaufen von Restposten inklusive des ganzen Prozesses, welcher daran angehängt ist.</i></p>
✓	<p>Wie sieht der Abwicklungsprozess nach dem Verkauf aus?</p> <p><i>Die Kundeninformationen sollen an unsere Logistik gesendet werden, damit sie die Waren vorbereiten und dem Kunden zustellen können</i></p>
✓	<p>Wer wird von eurer Seite aus die Angebote verwalten?</p> <p><i>Das ist das Backoffice, der Vertrieb bzw. Produktmanager gilt als Kontrollinstanz</i></p>

✓	Wie erfolgt der Versand der Produkte? Werden Pauschale-Porto-Kosten berechnet?
	<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? .
	<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?
	<i>Autor, Support, Administrator, Kontrollinstanz</i>
✓	Erfolgen die Auktionen in einem B2C und / oder B2B Bereich?
	<i>Hauptziel ist das Vertreiben an den Endkunden</i>
✗	Was für ein ERP System wird verwendet (Abrechnung über Lohn)?
	<i>Öhm, das müsste ich abklären</i>
✓	Wie viele Produkte werden gleichzeitig angeboten?
	<i>Schätzungsweise 10-20 Produkte</i>
✓	Wie sehen die unterschiedlichen Produktkategorien aus? Soll nach diesen Kategorien gefiltert werden?
	<i>Ja, durch unsere Produktvielfalt wäre da schon sehr wichtig.</i>
	<i>Unterhaltung / Möbe / Freizeit / Kleider</i>
✓	Inwiefern soll das CI/CD der Firma auf der Seite repräsentiert werden? Gibt es klare Anforderungen an Schriftarten und Farben?
	<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)
	<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?
	<i>Man sieht eine Rangfolge bzw. die Angebotshistorie. Bietet man in der letzten Sekunde, dann verlängert sich die Auktion automatisch um 5 Minuten, dies solange bis kein Angebot mehr rein kommt – wir wollen ja schliesslich möglichst viel Geld verdienen.</i>
✓	Sollen vergangene Versteigerungen einsehbar sein?
	<i>Ja</i>

✗ = Unklar

✓ = Klar

Anforderungen Prioritäten

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

Index

Aufgabe	1
Vorgehen	1
Ergebnis	1
Einleitung	2
Zweck	2
Systemumfang	2
Variationspunkte	3
Stakeholder	3
Ziele	4
Zielkonflikte	4
Stakeholder-Relationship-Management	5
Allgemeine Übersicht	6
Systemumfeld	6
Schon bestehend	6
Relevanter Kontext	6
Visualisieren Kernsystem	6
Visualisieren Systemabgrenzung erweiterte System	7
Alternative Abgrenzungen	8
Konkurrenz Software-Produkte	8
Architekturumgebungen	9
Klassendiagramm	9
Use-Case-Diagramm	10
Use Cases	11
Nutzer und Zielgruppen	12
Anforderung 11 – automatisches Abmelden	13
Anforderung 2 – Gebot abgeben	14
Anhang	15
Interview	15
Anforderungen Prioritäten	17
Index	18