**1.1**

**Projektname:** BSoftware

**Person #1:** Eike Ternes 36593

**Person #2:** Tom Puschmann 36238

**Person #3:** Ingmar Hornig 36364

**1.2**

**Standardsoftware:** pds Software

**1.3**  
**Geschäftsszenario (Abwicklung eines Verkaufsprozesses sowohl mit als auch ohne Einkaufsvorgang):**

Unser Kunde fragt eine Dienstleistung bei uns an. Für diese Dienstleistung unterbreiten wir ihm ein Angebot. Sobald dieses Angebot vom Kunden angenommen wurde, schicken wir ihm die Auftragsbestätigung zu. Nun wird geprüft, ob die gebrauchten Artikel im Lager vorhanden sind.

Sind alle Artikel im Lager vorhanden, werden diese aus dem Lager entnommen und über den Monteur zum Kunden geschickt. Der Monteur führt die Dienstleistung (Verbauung des Materials) vor Ort beim Kunden aus. Am Ende wird dem Kunden diese Dienstleistung inkl. des verbauten Materials in Rechnung gestellt.

Sind nicht alle Artikel im Lager vorhanden, müssen diese erst bei den Lieferanten bestellt werden. Dem Kunden kann diese Dienstleistung demnach nicht sofort, sondern erst zu einem späteren Zeitpunkt angeboten werden. Um den günstigsten Einkaufspreis zu erzielen werden die Einzelpreise des gebrauchten Materials bei mehreren Lieferanten angefragt. Die günstigsten Lieferanten erhalten den Zuschlag und das Material wird bei genau diesen dann bestellt.

Nachdem das Material eingegangen ist wird dieses nach Vollständigkeit und Mängeln geprüft und via Wareneingang erfasst. Das Material wird im Lager einsortiert. Parallel wird dazu eine Eingangsrechnung im System erfasst, wo auch gleichzeitig die Rechnungsprüfung stattfindet.

Die Dienstleistung und die Rechnungsstellung können nun an den Kunden erfolgen.

**1.4**

**Vorgehensmodell:** Wir gehen strukturiert nach dem H-Modell vor.