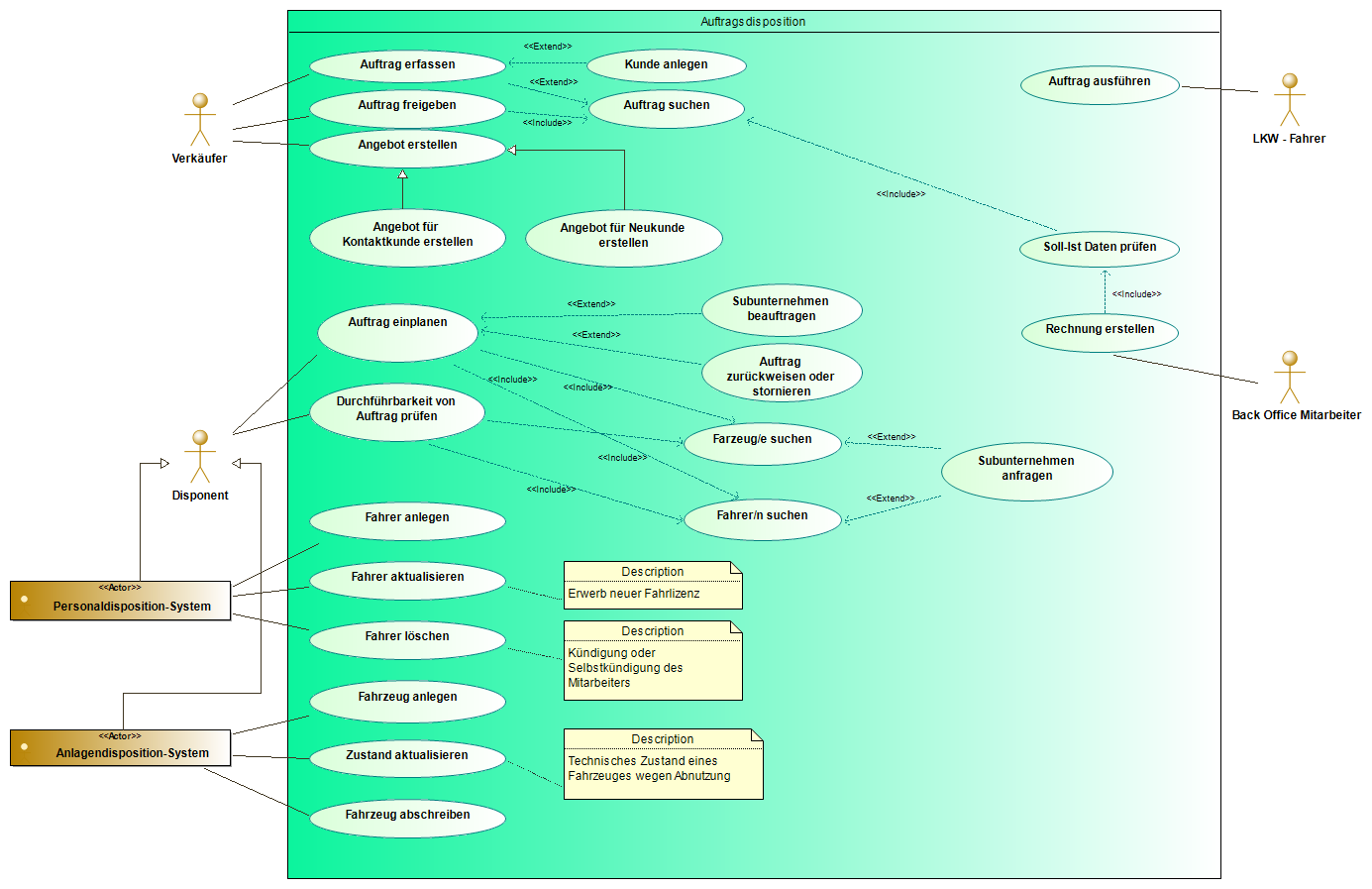
**Ausarbeitung zum Thema**

**„Software für ein Speditionsunternehmen“**

****

**Use Case Diagramm und Beschreibung**

[1 Einführung 2](#_Toc96188518)

[1.1 Auftragsannahme 2](#_Toc96188519)

[1.2 Auftragseinplanung 2](#_Toc96188520)

[1.2.1 Selbsteintritt 2](#_Toc96188521)

[1.2.2 Fremdvergabe 2](#_Toc96188522)

[1.2.3 Einplanungsentscheidung 3](#_Toc96188523)

[1.3 Auftragsausführung 3](#_Toc96188524)

[1.4 Fakturierung 3](#_Toc96188525)

[2 Use Case Diagramm für die Auftragsdisposition 4](#_Toc96188526)

[3 Beschreibungen Use Cases 5](#_Toc96188527)

[3.1 Auftrag erfassen 5](#_Toc96188528)

[3.2 Kunde Anlegen 5](#_Toc96188529)

[3.3 Auftrag freigeben 6](#_Toc96188530)

[3.4 Auftrag Suchen 6](#_Toc96188531)

[3.5 Durchführbarkeit von Auftrag prüfen 6](#_Toc96188532)

[3.6 Fahrzeug suchen 7](#_Toc96188533)

[3.7 Fahrer Suchen 7](#_Toc96188534)

[3.8 Angebot erstellen 8](#_Toc96188535)

[3.8.1 Angebot für Neukunde 8](#_Toc96188536)

[3.8.2 Angebot für Kontaktkunde 9](#_Toc96188537)

[3.9 Auftrag einplanen 9](#_Toc96188538)

[3.10 Auftrag ausführen 10](#_Toc96188539)

[3.11 Rechnung erstellen 10](#_Toc96188540)

[3.12 Soll – IST -Daten prüfen 11](#_Toc96188541)

# 1 Einführung

Die zu modellierende Software für Speditionsunternehmen soll den Endnutzer, bei der Durchführung von Vier Phasen der Auftragsdisposition, nämlich Auftragsannahme, Auftragseinplanung, Auftragsaus-führung und Fakturierung, unterstützen. Für die einzelnen Phasen sind die folgenden beteiligten Akteure verantwortlich: Verkäufer und Disponenten für die Auftragsannahme und Fakturierung, LKW-Fahrer und die Mitarbeiter im Back-Office für die Ausführung. Der unten beschriebene Ablauf der Auftragsdisposition, wird als Basis für die Softwaremodellierung, verwendet.

## 1.1 Auftragsannahme

Bei der Auftragsannahme werden die ankommenden Aufträge in zwei Gruppen unterteilt. Zu der ersten Gruppe gehören die Aufträge, die von festen Kunden ausgegangen sind. Diese Aufträge dürfen nicht abgelehnt werden und haben aufgrund der bisherigen tariflichen Vereinbarungen, einen festen Preis. Zu der zweiten Gruppe gehören die Aufträge bei deren Ausführungsbedingungen noch verhandelt werden. Die Ausführung dieser Aufträge und der Preis für die Ausführung wird mit Kunden noch abgestimmt. Wird ein solcher Auftrag angenommen und die Auftragskonditionen geklärt, dann wird der Auftrag zur Disposition freigegeben.

## 1.2 Auftragseinplanung

Bei der Auftragseinplanung soll ein Auftrag ein bestimmtes Fahrzeug, aus eigenem Fuhrpark (Selbsteintritt), oder einen Partnersubunternehmen (Fremdvergabe), zugeordnet werden. Die Subunternehmen können dabei auf Touren bzw. Tagesbasis bezahlt werden.

### 1.2.1 Selbsteintritt

Im Rahmen der Planungen für den Selbsteintritt findet die Clusterbildung und das Routing für die Disposition der Flotte der eigenen Fahrzeuge statt. Dabei wird der Auftragspool einer Tourenplanung unterzogen. Die Ladungen mit einem bzw. mehreren Belade- und einem oder mehreren Entladeorten werden den vorhandenen Fahrzeugen unter Berücksichtigung der beschränkten Kapazität der Fahr-zeuge zugeordnet. Es wird entschieden, in welcher Reihenfolge und von welchen Fahrzeug Lieferanten

und Kunden zur Abarbeitung der vorliegenden Auftragsmengen anzufahren sind. Die Aufgabe besteht

darin, eine solche Menge von Routen zu generieren, dass die Kosten des eigenen Fuhrparks (unter Betrachtung aller Nebenbedingungen) minimiert werden. Die entscheidenden Faktoren für die Auswahl des Selbsteintritts sind:

### 1.2.2 Fremdvergabe

Die Planungen zur Fremdvergabe betreffen die Auftragsgestaltung gemäß den Aufträgen an Subunter-

Nehmen, die zur Ausführung weitergeleitet werden. Mit einigen Subunternehmen ist üblicherweise eine engere Kooperation vorhanden, da die Vertrauensbasis bei der Fremdvergabe von großer Bedeutung ist. Die Verantwortung dem Kunden gegenüber bleibt aber bei dem Spediteur, der den Auftrag von dem Verladen angenommen hat. Einem Kunden wird in der Regel nicht mitgeteilt, wie sein Auftrag ausgeführt wird, er fordert seine Leistung von dem von ihm beauftragten Spediteur. Für die Fremdvergabe gibt es zwei Möglichkeiten der Kooperation mit Partnerunternehmen. Entweder wird ein Einzelauftrag bzw. ein Bündel von Aufträgen an ein Subunternehmen zu einem bestimmten Preis weitergeleitet, oder es wird ein Fahrzeug des Subunternehmens im Rahmen des Partnervertrags ausschließlich für den Auftragsgeber tätig, d.h. es wird vom Auftragsgeber, ähnlich wie eigene Fahrzeuge, zu den Aufträgen zugeordnet.

### 1.2.3 Einplanungsentscheidung

Zuerst werden die besonders Günstigen (d.h. solche, die einen besonders hohen Deckungsbeitrag bei-

steuern) Aufträge ausgewählt. Diese werden zu eigenen Fahrzeugen zugeordnet. Der eigene Fuhrpark wird zuerst ausgelastet, da er konstante Fixkosten verursacht, die unbedingt abgedeckt werden sollen. Wegen des niedrigen Satzes der variablen Kosten der eigenen Fahrzeugflotte im Vergleich zu Fremdfahrzeugen steigt diese stärker als bei Fremdvergabe, so dass oberhalb des „Break-even-points“ ein größerer Gewinn erreicht werden kann als bei der Fremdvergabe. Deswegen eine maximale Auslastung der eigenen Fahrzeugflotte wird primär angestrebt. Im Anschluss an die Tourenplanung für die eigenen Transportkapazitäten werden die Aufträge Subunternehmen zugeordnet. Hier gibt es keine Fixkosten (wegen Möglichkeit zu Tourbasisbezahlung). Der Gewinn wird mit steigender Anzahl der eingeplanten Aufträge höher, obwohl der Anstieg langsamer als im Selbsteintrittscluster ist.

Nicht alle Aufträge werden umgehend eingeplant, es kann auch vorkommen, dass einige Aufträge zu-

rückgewiesen werden. Als Beispiel sind die Aufträge bei denen die Frist für die Ausführung kurzfristig

ausfällt oder der Preis für ein Kundenauftrag zu niedrig gesetzt ist und dadurch eine Zuordnung zu eigenem Fahrzeug (Fuhrpark) oder einem Subunternehmen nicht gewinnbringend ist. Es kann auch vorkommen, dass die gesamte Auftragsmenge größer als vorhandene Eigenkapazität und Kapazität des Partnersubunternehmens ist. In diesem Fall müssen leider einige Aufträge ebenfalls abgewiesen werden.

## 1.3 Auftragsausführung

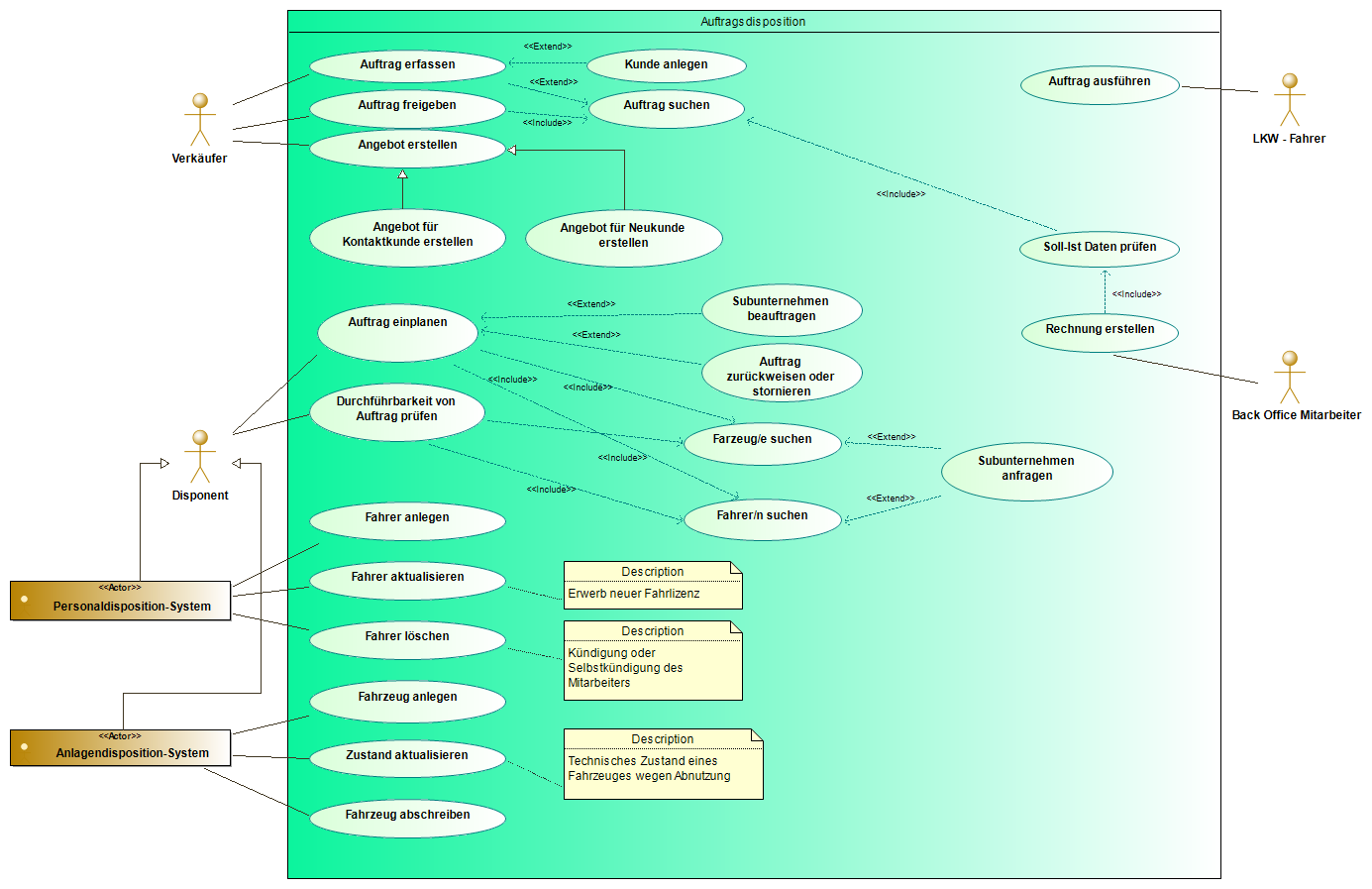
Nach der Einplanung eines Auftrags, bekommt der verantwortliche LKW-Fahrer die Auftragsdaten, um

den Auftrag, auszuführen. Nach der Ausführung werden die Dokumente im Back-Office abgegeben.

## 1.4 Fakturierung

Im Falle, dass die von dem Kunden angegebenen Daten, bezüglich der Menge und Art der Waren, ungenau sind, müssen die Auftragsattribute nachträglich korrigiert werden. Eventuelle Änderungen in den Kosten und im Preis müssen mit den verantwortlichen Personen besprochen werden. Erst danach wird der Auftrag fakturiert und abgeschlossen.

# 2 Use Case Diagramm für die Auftragsdisposition



# 3 Beschreibungen Use Cases

## 3.1 Auftrag erfassen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Auftrag annehmen |
| Vorbedingungen | Keine |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Neuer Auftrag angelegt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Kein neuer Auftrag angelegt |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Auftrag erfassen“ |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt Kundenname oder Kunden – ID, In Auftragserfassungsmaske, ein.  2. Das System zeigt passende Kunden, in Dropdown-Liste, an.  3. Der Verkäufer wählt den betreffenden Kunden aus.  4. Das System vervollständigt automatisch die Kundendaten in  der Eingabemaske.  5. Der Verkäufer trägt alle Auftragsdaten (Be- und Entladeort/e, Waren, Menge, Datum) in derselben Eingabemaske ein.  6. Der Verkäufer speichert den Auftrag, durch betätigen von  „Auftrag speichern“ – Taste.  7. Das System speichert den Auftrag in Datenbank mit dem Status „erfasst“. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 6 ist jederzeit ein Abbruch möglich.  b) zu Schritt 1-2: → Use Case „Kunde anlegen“ |

## 3.2 Kunde Anlegen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Kunde anlegen |
| Vorbedingungen | Kunde existiert nicht |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Neuer Kunde angelegt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Kein neuer Kunde angelegt |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Kunde anlegen“ |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt in der Eingabemaske für die Kundenerfassung Daten ein.  2. Das System generiert automatisch ein ID.  3. Der Verkäufer legt den neuen Kunden, durch betätigen von  „Kunde anlegen“ – Taste, an.  4. Das System speichert neuer Kunde in Datenbank. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 3 ist jederzeit ein Abbruch möglich. |

## 3.3 Auftrag freigeben

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Auftrag freigeben |
| Vorbedingungen | Auftrag gefunden |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Auftrag freigegeben |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Keine Auftragsfreigabe |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Aufträge zeigen“ |
| Beschreibung | 1. → Use Case „Auftrag Suchen“.  2. Der Verkäufer betätigt „Auftrag freigeben“ - Button.  3. Das System gibt den Auftrag frei und ändert Status für Auftrag von „erfasst“ auf „freigegeben“ |
| Erweiterungen/Alternativen | Zu Schritt 1: → Use Case „Auftrag erfassen“ |

## 3.4 Auftrag Suchen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Auftrag suchen |
| Vorbedingungen | Auftrag erfasst |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Auftrag gefunden |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Auftrag nicht gefunden, keine Manipulation mit dem Auftrag,  wie z.B. Freigabe, Aktualisierung, möglich. |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | „Auftrag suchen“ im aufrufenden Use Case gestartet. |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt in der Suchmaske Auftragsnummer ein.  2. Das System öffnet die Ergebnisstabelle mit den gefundene/n Ergebnis/Ergebnissen für die Auftragssuche.  3. Der Verkäufer klickt auf gesuchten Auftrag in der Tabelle.  3. Das System öffnet dem Verkäufer Auftragsmaske. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Zu Schritt 1: Suche von Auftrag/Aufträge nach Kundenname  oder Kunden - ID, Datum ist auch gegeben. |

## 3.5 Durchführbarkeit von Auftrag prüfen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Durchführbarkeit von Auftrag prüfen |
| Vorbedingungen | Auftrag freigegeben |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Durchführbarkeit besteht |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Keine Durführbarkeit möglich |
| Akteure | Disponent |
| Auslösendes Ereignis | Disponent wählt „Auftrag prüfen“ |
| Beschreibung | 1. Disponent gibt die Auftragsnummer ein.  2. Das System ruft die Auftragsdaten mit Bestätigungsoption für die Durchführbarkeit auf.  2. → Use Case „Fahrzeug suchen“.  3. → Use Case „Fahrer suchen“.  4. Disponent bestätigt die Auftragsdurchführbarkeit für das gewünschte Datum, per Betätigung von „Durchführbarkeit bestätigen“.  5. Das System ändert Status von Auftrag, von „freigegeben“ auf „Für die Einplanung bereit“. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 4 ist jederzeit ein Abbruch möglich.  b) →Zu Schritt 1-2: Use Case „Auftrag Zurückweisen“ |

## 3.6 Fahrzeug suchen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Fahrzeug suchen |
| Vorbedingungen | Auftrag freigegeben |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Fahrzeug gefunden |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Fahrzeug steht nicht zu Verfügung, Auftrag kann nicht bestätigt werden. |
| Akteure | Disponent |
| Auslösendes Ereignis | „Fahrzeug suchen“ im aufrufenden Use Case gestartet. |
| Beschreibung | 1. Disponent gibt die gewünschte Fahrzeugklasse und Datum  ein.  2. Das System zeigt tabellarisch eine Liste von vorhanden Fahrzeugen einschließlich deren Verfügbarkeit.  3. Disponent wählt das/die gefundenes/gefundene Fahrzeug/e aus. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 3 ist jederzeit ein Abbruch möglich.  b) →Zu Schritt 1-2: Use Case „Auftrag Zurückweisen“ / →Use Case „Subunternehmen anfragen“ \* |

## 3.7 Fahrer Suchen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Fahrer suchen |
| Vorbedingungen | Auftrag ist freigegeben. |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Fahrer gefunden |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Fahrer steht nicht zu Verfügung, Auftrag kann nicht bestätigt werden. |
| Akteure | Disponent |
| Auslösendes Ereignis | „Fahrer suchen“ im aufrufenden Use Case gestartet |
| Beschreibung | 1. Disponent gibt die gewünschte Fahrerlaubnis und Datum ein.  2. Das System zeigt tabellarisch eine Liste von verfügbaren Mitarbeitern an.  3. Disponent wählt den gesuchten Mitarbeiter aus. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 3 ist jederzeit ein Abbruch möglich.  b) →Zu Schritt 1-2: Use Case „Auftrag Zurückweisen“ / →Use Case „Subunternehmen anfragen“ \* |

\* Ein Ablauf für „Subunternehmen anfragen“ wird hier nicht beschrieben, da es systemextern erfolgen soll, wird jedoch als Case für die Klarheit im Diagramm und Beschreibungen dargestellt.

## 3.8 Angebot erstellen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Angebot erstellen |
| Vorbedingungen | Auftragsdurchführbarkeit ist bestätigt. |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Angebot erstellt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Kein Angebot wird erstellt |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Angebot erstellen“ |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt Kundenname oder Kunden – ID ein.  2. Das System zeigt die gefundenen Kunden via Dropdown-List  an.  3. Der Verkäufer wählt den betreffenden Kunden aus.  4. Das System vervollständigt automatisch die Kundendaten in  der Eingabemaske.  5. Der Verkäufer trägt Angebotsdaten (Rabatt, Endpreis, Ausführungsdatum) in derselben Eingabemaske ein.  6. Der Verkäufer erstellt das Angebot, durch betätigen von „Angebot erstellen“ – Taste.  7. Das System generiert ein Angebotsschreiben als PDF – Datei  und zeigt dem Verkäufer ein Entwurf dieses Schreibens mit Bestätigungsoption.  8. Der Verkäufer speichert das Angebot, beim Auswählen von  „Bestätigen“.  9. Das System ändert Status für dem Auftrag in Datenbank, von „erfasst“ auf „Angebot erstellt“. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 8 ist jederzeit ein Abbruch möglich. |

### 3.8.1 Angebot für Neukunde

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Angebot für Neukunde |
| Vorbedingungen | Auftragsdurchführbarkeit ist bestätigt. |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Angebot erstellt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Auftrag storniert |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Angebot erfassen“ |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt Kundenname oder Kunden – ID ein.  2. Das System zeigt passende Kunden an.  3. Der Verkäufer wählt den betreffenden Kunden aus.  4. Das System vervollständigt automatisch die Kundendaten in  der Eingabemaske.  5. Der Verkäufer trägt Angebotsdaten (Rabatt, Endpreis, Ausführungsdatum) in derselben Eingabemaske ein.  6. Der Verkäufer erstellt das Angebot, durch betätigen von „Angebot erstellen“ – Button.  7. Das System generiert ein Angebotsschreiben als PDF – Datei  und zeigt dem Verkäufer ein Entwurf dieses Schreibens mit Bestätigungsoption.  8. Der Verkäufer speichert das Angebot, beim Auswählen von  „Bestätigen“.  9. Das System ändert Status für Auftrag in Datenbank von „er-  fasst“ auf „Angebot erstellt“ |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 8 ist jederzeit ein Abbruch möglich. |

### 3.8.2 Angebot für Kontaktkunde

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Angebot für Kontaktkunde |
| Vorbedingungen | Auftrag ist gespeichert. |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Angebot erstellt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Auftrag storniert |
| Akteure | Verkäufer |
| Auslösendes Ereignis | Verkäufer wählt „Angebot erfassen“ |
| Beschreibung | 1. Der Verkäufer gibt Kundenname oder Kunden – ID ein.  2. Das System zeigt passende Kunden an.  3. Der Verkäufer wählt den betreffenden Kunden aus.  4. Das System vervollständigt automatisch die Kundendaten in  der Eingabemaske.  5. Der Verkäufer trägt Angebotsdaten nach davor vereinbarten festen Tarif.  6. Der Verkäufer erstellt das Angebot, durch betätigen von „Angebot erstellen“ – Button.  7. Das System generiert ein Angebotsschreiben als PDF – Datei  und zeigt dem Verkäufer ein Entwurf dieses Schreibens mit Bestätigungsoption.  8. Der Verkäufer speichert das Angebot, beim Auswählen von  „Bestätigen“.  9. Das System ändert Status für Auftrag in Datenbank von „er-  fasst“ auf „Angebot erstellt“ |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 8 ist jederzeit ein Abbruch möglich. |

## 3.9 Auftrag einplanen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Auftrag einplanen |
| Vorbedingungen | Angebot bestätigt |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Auftrag einplanen |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Auftrag zurückweisen |
| Akteure | Disponent |
| Auslösendes Ereignis | Disponent wählt „Auftrag einplanen“ |
| Beschreibung | 1.→Use Case „Fahrzeug suchen”.  2.→Use Case „Fahrer suchen”.  3. Disponent trägt die Auftragsnummer in die Eingabemaske ein.  4. Das System vervollständigt automatisch die Auftragsdaten in die Eingabemaske.  5. Disponent trägt das Fahrzeug und den Fahrer in die Eingabemaske ein.  6. Disponent betätig „Bestätigen“ – Button.  7. Das System ändert Auftragsstatus von „Angebot erstellt“ auf „ist eingeplant“ |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 6 ist jederzeit ein Abbruch möglich.  b) Zu Schritt 1-2: →Use Case „Subunternehmen beauftragen“\* |

\*Ein Ablauf für „Subunternehmen beauftragen“ wird hier nicht beschrieben, da es systemextern erfolgen soll, wird jedoch als Case für die Klarheit im Diagramm und Beschreibungen dargestellt.

## 3.10 Auftrag ausführen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Auftrag ausführen |
| Vorbedingungen | Auftrag ist eingeplant |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Auftrag ausgeführt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Ausführungsfrist verlegt |
| Akteure | LKW/KFZ – Fahrer |
| Auslösendes Ereignis | LKW/KFZ – Fahrer bestätigt den Beginn der Auftragsausführung im System. |
| Beschreibung | 1. Das System ändert Auftragsstatus von „ist eingeplant“ auf „in Ausführung“  2. Der LKW/KFZ – Fahrer führt Tour durch, zu Ende\*.  2.1 Der LKW/KFZ – Fahrer trägt die Ist – Menge an die Lieferwaren im System ein (Beladeort).  3. Der LKW/KFZ – Fahrer bestätigt die vollständige Ausführung  des Auftrages mit Meldung im System durch Betätigen von „Auftrag beenden“.  4. Das System ändert Auftragsstatus von „in Ausführung“ auf  „erledigt“ |
| Erweiterungen/Alternativen | keine |

\*Die Tour – Ablauf mit Cases Beschreibung auf Be- und Entladeort wird nur grob zusammengefasst dargestellt da die Tour – Ablauf für die Auftragsdisposition nicht unbedingt relevant ist.

## 3.11 Rechnung erstellen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Rechnung erstellen |
| Vorbedingungen | Auftrag ist erledigt |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Rechnung erstellt |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Mit Soll – Werten operieren. Rechnung ist fehlerhaft |
| Akteure | Back Office Mitarbeiter |
| Auslösendes Ereignis | Back Office Mitarbeiter wählt „Auftrag abrechnen“ |
| Beschreibung | 1. → Case „Soll – IST -Daten prüfen“  2. Der Back Office Mitarbeiter gibt Kundennummer oder Kundenname in Eingabemaske ein.  3. Das System vervollständigt automatisch die Kundendaten in  Eingabemaske.  4. Der Back Office Mitarbeiter gibt die Auftragsnummer in Eingabemaske ein.  5. Das System vervollständigt automatisch die Auftragsdaten in der Eingabemaske.  6. Der Back Office Mitarbeiter trägt die kalkulierten Beiträge in die Eingabemaske ein.  7. Der Back Office Mitarbeiter betätigt „Rechnung generieren“  – Button.  8. Das System generiert eine Rechnung als PDF-Datei und bietet eine Bestätigungsoption an.  9. Der Back Office Mitarbeiter speichert die generierte Rechnung beim Betätigen „Rechnung erstellen“ – Button.  10. Das System ändert den Auftragsstatus von „erledigt“ auf  „erledigt und wartet auf Zahlung“. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Bis Schritt 8 ist ein Abbruch möglich. |

## 3.12 Soll – IST -Daten prüfen

|  |  |
| --- | --- |
| Name | Soll – IST -Daten prüfen |
| Vorbedingungen | Auftrag ist erledigt und Mobilgerät des Fahrers wurde von System abgelesen. |
| Nachbedingungen im Erfolgsfahl | Soll-Ist-Menge geprüft |
| Nachbedingungen bei Fehlschlag | Soll-Ist-Menge - Prüfung fehlgeschlagen |
| Akteure | Back Office Mitarbeiter |
| Auslösendes Ereignis | „Soll - Ist vergleichen“ im aufrufenden Use Case gestartet. |
| Beschreibung | 1. → Case „Auftrag suchen“.  2. Der Back Office Mitarbeiter liest die Soll – Ist – Daten ab. |
| Erweiterungen/Alternativen | a) Beim Fehlschlag soll die Auslösende UC mit Soll daten operieren. |