

Release Notes PiSA sales Version 7.5

Release: 7.5 (07.05-20190904)

Dokument-Stand: 02/2020

Dokument-Nr.: D-19-203237, V7

Erstellt durch: PiSA sales GmbH
D-14169 Berlin, Fredericiastraße 17-19
Tel.: + 49 (0)30/81 07 00 –00
Fax: + 49 (0)30/81 07 00 – 99
E-Mail: info@pisasales.de

Inhaltsverzeichnis

Zu diesem Dokument.....	5
Aufbau der Feature-Beschreibung.....	5
Referenzierte Dokumente	5
Changelogs.....	6
1. Neue Features	8
1.1 Allgemeine modulübergreifende Features.....	8
1.1.1 Verbesserung der Performance	8
1.1.2 Moderne QuickViews für alle Objekte	9
1.1.3 Weitere Listen in kompakter mehrzeiliger Darstellung	10
1.1.4 Neuer Editor.....	10
1.1.5 PiSA sales Objekt-Links	11
1.1.6 Optimierte Bedienung	12
1.1.7 Optimierte Desktop-Integration.....	13
1.1.8 Negation von 1:n Beziehungen in Filtern optimiert.....	13
1.2 Nachrichten und Pinnwand	13
1.2.1 Konsolidiertes Cockpitelement „Nachrichten“	13
1.2.2 Anruffunktion an der Nachrichtenliste.....	13
1.2.3 Pinnwand am Besuchsbericht	14
1.2.4 Team-Unterstützung in der Pinnwand	14
1.3 Kontakte	15
1.3.1 Erweiterter Dublettencheck beim Excel-Kontaktimport.....	15
1.3.2 Duplikate löschen – bessere Unterstützung beim Bereinigen von Duplikaten..	15
1.3.3 Meldung nach Dubletten-Zusammenführung weist Kontakt Nummer aus	15
1.3.4 Komfortable Rückfrage zu Briefanrede und Sichtfenster	15
1.3.5 Verteilerlisten jetzt mit Status.....	16
1.4 Aktivitäten	16
1.4.1 Preview in Briefen.....	16
1.4.2 Typ der Zielliste im Auswahldialog.....	16
1.4.3 Reiter „Ressourcen“ am Termin	17
1.4.4 Generieren von Besuchsberichten.....	17
1.4.5 Funktion "Lesen und Kommentieren" jetzt Multiselect-fähig.....	17
1.4.6 Funktionsumfang des Team-Kalenders erweitert.....	17
1.4.7 PiSA sales Postfach	18
1.4.8 Bilder nachladen -Sicherheit-.....	22
1.4.9 Externe Serientermine:	22
1.4.10 Konfiguration von Abwesenheitsmails.....	23
1.5 Dokumente	23
1.5.1 Dateigröße an Dokumenten.....	23
1.5.2 Nach Erstellungsdatum in Dokument-Auswahl sortiert.....	23
1.5.3 Arbeiten in Dokumentbäumen optimiert.....	23
1.6 Marketing	23

1.6.1	E-Mails mit Platzhaltern, Neue Korrespondenzvorlagenverwaltung für Endanwender	23
1.6.2	Antwortsignaturen.....	26
1.6.3	Vorlagenbasiertes Antworten.....	26
1.6.4	Massenimport von Kontakten	26
1.6.5	Lead Management Portal	26
1.6.6	Messelead-Erfassung	26
1.7	Vertrieb/Produkte	28
1.7.1	Neues Cockpit-Element Conversion Rate	28
1.7.2	Neue Cockpit-Elemente für die Planung/Trendcenter	29
1.7.3	Prozessbalken am Auftrag	29
1.7.4	Verlustgrund- und Mitbewerberabfrage zusammengeführt.....	30
1.7.5	Auftragsbeziehung am Vertrag löschen	30
1.8	Service.....	30
1.8.1	Neuer Assistent für die Anlage von Serviceobjekten aus einem Vorgang	30
1.8.2	Neue Installationsdatenbank (IDB) nach Produktklassen	31
1.8.3	Neues Cockpit-Element zur Qualitätssicherung im Service.....	31
1.8.4	Prozessbalken an Servicemasken.....	32
1.8.5	EUREKA-Suche auf Nummern mit Sonderzeichen, z.B. Serien- oder Modellnummern	32
1.9	Objektverwaltung	33
1.9.1	Kalender an Objekten (z.B. Baustellen, Gebäuden)	33
1.10	Cockpits.....	33
1.11	Vorlagen und Berichte	33
1.11.1	Geändertes Eigentümerkonzept für Reportelemente	33
1.11.2	Neue Datenblätter im Berichtsassistenten.....	33
1.11.3	Filtersortierung an Report übergeben.....	34
1.11.4	Neue Importfunktion für Vorlagenelemente	34
1.11.5	Windward-Update auf Version 15	34
1.12	PiSA sales CTI	35
1.12.1	Anrufliste: Bereits eingetragenen Kontakt ändern	35
1.13	PiSA sales Pocket/Tablet	36
1.13.1	Integrierter HTML-Editor*	36
1.13.2	Deep-Link-Funktionalität*	36
1.13.3	Pinnwand am Besuchsbericht*	36
1.13.4	Fragebogen	37
1.13.5	Listen mit Detailformular*	37
1.13.6	Umkreissuche und Kartendarstellung von Adressen*	37
1.13.7	Kartendarstellung von Kennzahlen*	38
1.13.8	Neues E-Mail-Plugin*	38
1.13.9	Erweitertes Entry Portal/Kalender-Plugin*	38
1.13.10	Neue Auswahllisten für den Zugriff auf Offline- und Online-Kontakte/Dokumente.....	39
1.13.11	In der Service-App Auslagen und Spesen erfassen*	39
1.13.12	Erweiterte Offline-Haltung von Daten*	40
1.13.13	Eigener Visitenkartenscanner	40

1.13.14	Tablet/Pocket - Farbschema anpassen*	41
1.13.15	Weitere Features und ausgewählte Bugfixes	41
1.14	Administration	43
1.14.1	Kontaktadministratoren dürfen nur Rechte erteilen, die sie selbst haben	43
1.14.2	Zugriffssicherheit für Groupwarekonten	44
1.14.3	Suchmodus auf Identifier-Felder in Prozessdefinition und PSA_MEN	45
1.14.4	Systemnachrichten-Logo anpassen	45
1.14.5	Sequenzen für SQL-Server	45
1.14.6	Methoden-Aufruf für globale Implementierung	45
1.14.7	Default für Standard-Kalenderfreigabe geändert	46
1.14.8	Tastenkürzel für Feldinformationen geändert	46
1.14.9	Sichtbarkeit Filter am DTO	46
1.14.10	Web-Client unterstützt SVG-Format	46
1.14.1	Web-Client-Portal-Modus mit kundenspezifischem App-Symbol	46
1.15	Abkündigungen	47
1.15.1	Crystal Reports	47
1.15.2	Unterschriftenpad (Signopad)	47

Zu diesem Dokument

Das Dokument beschreibt die neuen und seit der PiSA sales Version 7.4 (Release 07.04-20180914) überarbeiteten Features der PiSA sales Version 7.5 (Release 07.05-20190904). Es enthält folgende Informationen:

- Beschreibung der neuen und überarbeiteten Features,
- Für Projektierer: Checklisten zur Nachführung customisierter Objekte und zur Aktivierung/Einstellung der neuen Features.

Aufbau der Feature-Beschreibung

Die Features sind nach Produktmodulen, wie z. B. Kontakten, Aktivitäten, Vertrieb usw. geordnet. Jedes Feature ist kurz beschrieben. Zusätzliche Informationen zur Administration und zum Customizing des Features sind separat aufgeführt.

Referenzierte Dokumente

- PiSA sales Pocket&Tablet Release Notes 201905 (V1.3.200) [D-19-205460]
- PiSA sales 7.5 Feature Objekt-Links [D-19-210687]
- Performance Maßnahmen [D-19-205108]
- Trigger in SQL Server und Oracle [D-19-205029]

Changelogs

Die PiSA sales Version 7.5 wurde im September 2019 veröffentlicht. Seitdem wurden einige Änderungen, Erweiterungen vorgenommen und Bugs gefixt. Unter den Änderungen und Erweiterungen sind neue Features bzw. Funktionen, um die Funktionalität von PiSA sales weiter zu verbessern.

Changelog 01/2020

Allgemein

[Pinnwand am Besuchsbericht](#)

- "Besuchsbericht erstellen" trägt Terminzuständigen automatisch in Verteilerliste ein
- Spalte "Verteilen" in "Verteilen/Folgen" umbenannt

[Neue Funktion im Reiter „Ressourcen“ am Termin](#)

- "Freie Ressource finden..."

Aktivitäten

Postfach:

- [Kontextfunktion „Importieren“ bietet bekannten Dialog des E-Mail-Connectors](#)
- [Kontextfunktionen importieren E-Mail automatisch](#)

Vorlagen mit Platzhaltern

- [Manueller Refresh nach Änderungen an Daten](#)
- [Platzhalter formatierbar](#)
- [Loaderformatierung zum Verknüpfen von Feldern \(Admin\)](#)

Administration

[Default der Filtersichtbarkeit am DTO geändert](#)

Changelog 02/2020

Aktivitäten

[Unterstützung externe Serientermine](#)

[„Bilder nachladen“ in E-Mails](#)

Postfach

[Quell-E-Mail auch bei Abbruch importiert](#)

[Unbekannte E-Mail-Adressen im Postfach](#)

[Spalte Hauptprojekt](#)

Pocket/Tablet

[Deep-Link-Funktionalität verfügbar](#)

[Fragebogen](#)

- Erweiterte Macro-Unterstützung
- Vorbelegung von Standardeinträgen für Radio und Checkboxes
- Verbesserte Anzeige von Dateien im Antwort-Feld
- Wichtige Bugfixes

[E-Mail-Plugin](#)

- Modaler Dialog zur Erstellung der E-Mails
- Standardsignatur für alle ausgehenden E-Mails

[Entry Portal/Kalender-Plugin*](#)

- Offline-Haltung von erweiterten Termindaten
- Default Synchronisations-Zeitfensters geändert
- Neue Optionen für automatische Aktualisierung

[Zugriff auf Online-Kontakte/Dokumente verbessert](#)

[Bugfix in Service-App](#)

[Offline-Haltung von Daten](#)

- Darstellung der Anzahl offline gehaltener Daten

[Eigener integrierter Visitenkartenscanner](#)

[Weitere Features und ausgewählte Bugfixes](#)

Unreleased

Aktuell keine unreleased Features.

1. Neue Features

1.1 Allgemeine modulübergreifende Features

1.1.1 Verbesserung der Performance

Es wurden in diversen Kundenumgebungen Performanceanalysen durchgeführt und aus der Analyse Maßnahmen für die Performance-Optimierung im PiSA sales Standard abgeleitet und umgesetzt. Mit den Maßnahmen wird ein breites Spektrum an Optimierungen erfasst, insbesondere zur Verringerung von Ladezeiten und zur Verringerung der Reaktionszeiten bei entfernt angebundenen Clients (z.B. in Übersee).

Maßnahmen am PiSA sales Applikationsserver und an der Datenbank:

- optimierte Datenbankabfragen
- Datenbankabfragen mit verschiedenen Modus (SQL-Server)
- Laden von Daten und Update modifizierter Daten
- angepasste optimierte Aktualisierungen
- Suchen von Daten
- Cachen von Daten
- schnellen Wechsel von Datensätzen
- optimierten Word-Seriendruck
- Reduzierung von Selects im Datenmodell, speziell auch Postfach, Entry Portal
- Reduzierung der Sichtbarkeit von Komponentenfeldern zugunsten Performance (Nachladen)
- Komponenten auflösen, z.B. letzter Bearbeiter, weniger Felder und asynchrones Update
- reduziertes Laden von Benutzersprachen
- asynchrones SQL-Logging (für log4j)
- ... und vieles mehr.

Maßnahmen am PiSA sales Web-Client

- Beschleunigte Darstellung der Symbole in Toolbar und Funktionsleiste (Verlagerung des Rendering in den Browser)
- Reduzierter Traffic beim Scrollen in Drop-Down-Listen
- Reduzierter Traffic durch optimierte Key-Listener (ein Key-Listener überwacht die Tastatur auf eine Eingabe durch den Benutzer - serverseitige Key-Listener wurden durch clientseitige Listener ersetzt)
- Unnötiger Traffic bei QuickViews beseitigt
- Beschleunigte Darstellung von Menüs (durch Reduzierung der Serveranfragen)

Admin/Custo

Für kundenspezifische Optimierungen steht ein eigenentwickeltes Optimierungstool „SQL-Center“ mit Analysetool zur Verfügung.

- SQL Trace, um über eine längere Zeit TOP Selects zu finden
- SQL Recording für eine Session oder für alle (auch Pool und Cockpit)
- Indexoptimierung
- Indexfragmentierung
- Triggersicht
- ... und vieles mehr

Detaillierte Informationen:

- + Siehe [D-19-205108] „Performance Maßnahmen“
- + Siehe [D-19-205029] „Trigger in SQL Server und Oracle“

1.1.2 Moderne QuickViews für alle Objekte

QuickViews werden mit der neuen Version nicht nur an Aktivitäten, sondern nun auch für alle anderen Objekte im modernen Layout dargestellt. Die moderne Darstellung wird nur vom Web-Client unterstützt. Im Windows-Client werden die alten QuickView-Formulare dargestellt.

Das MouseOver-Verhalten von QuickViews wurde zudem optimiert. Der QuickView erscheint jetzt erst nach längerer Verweildauer des Cursors auf dem Feld und verfolgt den Cursor nicht mehr unnötig nach Verlassen des Feldes.

Admin/Custo:

- Für die moderne Darstellung wurden alle alten QuickView-Dialoge (z.B. PSA_PRS_EXT_QSF) dupliziert (z.B. PSA_PRS_EXT_TSF) und deren Felder/Tags neu definiert.
- Als Customizing-Werkzeug zur Anpassungen und Erstellung neuer QuickViews für eigene Objekte gibt es die Liste Entwicklung -> Sonstige -> QuickViews. In ihr können alte und neue QuickView-Dialoge aufgefunden (Filter: Alt, Neu, Alle), die Darstellung kontrolliert (Hyperlink auf Name) und mit Hilfe von Assistenten erzeugt (QSF-Generator, TSF-Generator) werden.
- Damit angepasste/neu erstellte Quick-Views im Web-Client (neues Layout) und im Windows-Client (altes Layout) zur Verfügung stehen, sollten immer der alte und der neue QuickView-Dialog erzeugt und in der Prozessdefinition – wie bisher – immer der Name des alten QuickView-Dialogs (..._QSF) eingetragen werden.

1.1.3 Weitere Listen in kompakter mehrzeiliger Darstellung

Es wurden weitere Listen mit einem Umschalter für die kompakte mehrzeilige Ansicht ausgestattet:

- Kontakte -> Kontakt-Übersicht
- E-Mail -> Unterhaltung
- Objekte -> Objektübersicht
- Objekte -> Objektbeteiligte (Kontakte)
- E-Mails -> Unterhaltungsliste
- Termin -> Verteilerliste

In verschiedenen Auswahllisten wurde die kompakte Ansicht optimiert.

1.1.4 Neuer Editor

Mit Version 7.5 kommt ein neuer Editor zum Einsatz, der sowohl im Web-Client als auch in den mobilen Clients PiSA sales pocket und tablet verwendet wird. Er hat gegenüber der Vorgängerversion folgende Vorteile:

- Bietet eine Vielzahl neuer Funktionen und Formatierungsmöglichkeiten, insbesondere für die Nummerierung von Listen, Tabellenbearbeitung, Bildpositionierung und -skalierung.
- Ermöglicht das Einfügen von Links auf PiSA sales Objekte.
- Ermöglicht die Verwendung von Platzhaltern sowie deren Versorgung mit Daten und stellt die dafür benötigten Funktionen zur Verfügung (Platzhalter-Auswahl, Umschaltung zwischen Platzhalter- und Daten-Modus).
- Bietet am Web-Client einen BASIS-Modus, der alle Funktionen in der Toolbar enthält, die z.B. für die Erstellung und Formatierung von Mail-Texten benötigt werden, ähnlich gängiger Mail-Apps, wie z.B. Gmail. Werden mehr Funktionen benötigt, kann der Anwender über den More-Button in den FULL-FEATURE-Modus wechseln und den Text im modalen Fenster mit erweiterter Toolbar oder über eine Mini-Toolbar bearbeiten.
- Sichert durch eine neutrale interne HTML-Abbildung die weitestgehend korrekte Darstellung von HTML-Inhalten, die außerhalb von PiSA sales erzeugt und nach PiSA sales importiert worden sind (z.B. E-Mails).
- Ermöglicht Textformatierung in den PiSA sales-Apps Tablet und Pocket mit Hilfe von Kontext-Ballons. Es stehen die Basis-Funktionen zur Verfügung.
Siehe auch HTML-Editor im Abschnitt PiSA sales pocket und tablet

Hinweis: Mit Einführung des Editors wurde aus Performance-Gründen in Aktivitäten-Unterlisten das CLOB-Feld (Felder, in denen Text mit HTML formatiert werden kann) in den Detail-Formularen auf Readonly gesetzt. Die Bearbeitung ist über einen neu eingefügten Stift-Button möglich.

Admin/Custo: Der neue Editor steht nicht im Windows-Client zur Verfügung. Der Windows-Client wurde aber aktualisiert, damit dieser die erweiterten CTT-Feld-Format-Spezifikationen versteht. Aus diesem Grund muss er im seltenen Fall des Mischbetriebs (Web/Windows-Client) neu installiert werden. Sonst werden im neuen Web-Client-Editor erstellte HTML-Inhalte vom alten Windows-Client in bestimmten Situationen als HTML-Code dargestellt.

Im Customizing gibt es folgende Steuerungsmöglichkeiten für den Editor am CLOB-Feld:

- CLOB-Feld mit oder ohne Toolbar und Mini-Toolbar wie bisher über Dialog-Stil = T
- CLOB-Feld mit oder ohne Platzhalter-Funktionalität. Ist die Platzhalter-Funktionalität aktiv, lässt sich steuern, ob beim ersten Öffnen die Platzhalter als Values (Wert) oder als Keys (Platzhalter-Namen) angezeigt werden. Die Steuerung erfolgt über das Textformat in der Format-Spalte des CLOB-Feldes:
 - Format = T:H -> ohne Platzhalter-Funktionalität
 - Format = T:V -> mit Platzhalter-Funktionalität, Werte-Darstellung
 - Format = T:D -> mit Platzhalter-Funktionalität, Platzhalter-Darstellung
- Im Standard haben die CLOB-Felder an Aktivitäten folgende Formatspezifikation erhalten:
 - E-Mail: T:P,V,R
 - Serien-E-Mail: T:D
 - Alle anderen Aktivitäten: T:P,H

1.1.5 PiSA sales Objekt-Links

PiSA sales Objekt-Links ermöglichen die Navigation zu beliebigen PiSA sales Objekten (z.B. Kontakten, Vorgängen, Dokumenten, etc.). Sie können mit Hilfe einer Button-Funktion im neuen Editor in HTML-Texte eingefügt werden. Anwender können diese Links nicht nur innerhalb der Anwendung ausführen, sondern auch von außen aus anderen Applikationen heraus (z.B. aus einer in PiSA sales generierten E-Mail oder aus einem in PiSA sales generierten Word- oder PDF-Bericht). Bei der Ausführung aus anderen Applikationen heraus öffnet der Link den Standard-Browser und der Anwender wird entweder in die geöffnete Session oder zum Login-Screen des PiSA sales CRM geführt.

PiSA sales Objekt-Links interaktiv einfügen:

- Im CLOB-Feld wird ein Objekt-Link mit der Funktion „Link PiSA Object“ aus der Toolbar eingefügt.
- In der Pinnwand wird ein Objekt-Link mit der neuen Link-Button-Funktion eingefügt.

Admin/Custo:

Umgebungsvariablen:

- Es müssen folgende Umgebungsvariablen gesetzt sein:
 - PSC_CMN_WEB_LGI_URL = Die URL des Web-Clients
 - PSC_CMN_WEB_LGI_APP = Name des Login-Sets

- Eine Überladung für die Gruppe "0" bietet sich an.
- Unter der angegebenen URL muss ein Web-Client erreichbar sein und das Login-Set muss dort bekannt sein, andernfalls werden die generierten Links nicht funktionieren.
- *Hinweis: Ändert sich der URL später z.B. wegen Umbau der IT-Infrastruktur, dann ist es durchaus möglich, mit geeigneten Re-Directs auf den neuen Web-Server umzuleiten. Das ist Aufgabe der IT-Abteilung des Betreibers (des Kunden, wenn on premises).*

Spezielle Umgebungen:

- Für spezielle Umgebungen wie Cluster oder VMs sind u.U. gesonderte Maßnahmen notwendig, damit die Zielumgebung korrekt identifiziert werden kann. Mehr Informationen dazu finden sie im Featureblatt „PiSA sales 7.5 Feature Objekt-Links“ [D-19-210687].

PiSA sales Objekt-Links in Vorlagen und Berichten:

- PiSA sales Objektlinks können auch in Berichte eingefügt werden. Ein Beispiel für die Verwendung der Technologie finden Sie im PiSA sales Besuchsbericht am Termin. Er enthält z.B. Objektlinks auf den Zuständigen, Terminteilnehmer, Hauptprojekt und Anhänge.
- Zur Generierung muss im Berichts-Loader muss ein Feld in den Feldfilter aufgenommen werden, welches den Link enthalten soll (z.B. PSA_DOC.PSC_GID). Im Format wird C:LNK angegeben. Der Webclient wird daraufhin einen Link generieren, der in BIRT verwendet werden kann. Für Berichtsentwickler, die mit dem Windows-Client arbeiten, muss die allgemeine URL des Webclients in der Variable PSC_CMN_WEB_LGI_URL eingetragen sein. Sonst wird der Windows-Client keinen Link generieren.

1.1.6 Optimierte Bedienung

Der Web-Client wurde in folgenden Punkten weiter verbessert für mehr Komfort und eine optimierte Bedienung:

- Kontextorientierte Platzierung des Schreibcursors beim Antworten aus Nachrichten und bei Neuanlegen eines Datensatzes mit Betreff-Feld.
- Optimierte Arbeit mit Datumsfeldern (Datums-Control)
- Automatische Darstellung von Scrollbalken zum Scrollen des PiSA sales Desktops auf Bildschirmen mit kleiner Auflösung. „Minimal required display size“ anpassbar über Client-Admin-Variable.
- Bookmark für Login-Sets generieren (Login-Einstellungen als URL generieren und als Bookmark verwenden).
- Web-Client zieht jetzt die Spracheinstellung des Endanwenders heran, wenn es darum geht, Zeichenketten zu vergleichen, um z.B. Listen zu sortieren.
- Meldungen erhalten jetzt einen Zeitstempel bei Ausgabe in der Meldungsleiste. Dadurch ist die Meldungshistorie nachvollziehbar, z.B. falls ein Anwender nach längerer Zeit in eine Maske zurückkehrt und sich dort die Meldungen anschaut.

1.1.7 Optimierte Desktop-Integration

Im Login-Dialog der PiSA sales Startseite wird jetzt ein orangefarbenes Dreieck dargestellt, falls es Probleme mit der Office-Kopplung gibt. Die Desktop-Installation prüft dafür, welche Office-Programme installiert sind, ob die PiSA sales-Addins korrekt installiert sind und ob die aktuelle VSTO Version 4.0 (Office-Komponente von MS) verfügbar ist. Insgesamt werden damit nun folgende Zustände visualisiert:

- Desktop-Integration arbeitet korrekt -> Grünes „i“
- Probleme mit der Office-Kopplung -> Oranges Dreieck
- Mindestens ein fehlendes Addin -> Grünes Dreieck
- Desktop-Integration nicht verfügbar oder nicht aktuell -> Rotes Dreieck

1.1.8 Negation von 1:n Beziehungen in Filtern optimiert

Die Filter-Implementierung wurde so optimiert, dass eine negierte 1:n-Suche nicht mehr prüft, ob es überhaupt 1:n-Datensätze gibt. Somit ist nun bei jeder negierten 1:n-Suche die Option "mit LEEREN Beziehungsdaten" automatisch inkludiert. Der Standard liefert am Unternehmen einen Filter „Meine Kunden ohne Termin in den letzten 6 Monaten“ aus. Dieser verhält sich durch die Änderung nun wie gewünscht und zeigt auch Kunden gänzlich ohne Aktivitäten.

Admin/Custo: Bei Kunden kann es Filter geben, die das alte Verhalten präferieren, z.B. Filter wie "Angebote ohne offene Aufgaben". Dieser würde mit der neuen Implementierung auch alle Angebote liefern, denen gar keine Aufgaben zugeordnet sind. Diese Filter müssen um eine zusätzliche Bedingung ergänzt werden, die das ausschließt. Sie lässt sich mit den Standard-Mitteln im Filterformular definieren.

1.2 Nachrichten und Pinnwand

1.2.1 Konsolidiertes Cockpitelement „Nachrichten“

Die Liste „Meine Nachrichten“ gibt es bereits als Cockpit-Element „Nachrichten“ (Cockpit-Elemente-Auswahl „Sonstiges“). Jetzt können Quickfilter 'Zeitraum' und 'Status' konfiguriert und verwendet werden.

1.2.2 Anruffunktion an der Nachrichtenliste

An der internen Nachrichtenliste findet man jetzt die Select-Funktion "Anrufen" (in „weitere Funktionen“), mit der der interne Kontakt an der markierten Nachricht gleich per CTI angerufen werden kann.

1.2.3 Pinnwand am Besuchsbericht

Die aus Vorgängen und Projekten bekannte Pinnwandtechnik wird nun auch für die Verteilung und das Kommentieren von Besuchsberichten verwendet. Dadurch ist eine echte Diskussion aller Verteilerpersonen über den Besuchsbericht möglich, dank des neuen Editors auch mit Verweisen auf Dokumente, Kontakte etc. Alle Verteilerpersonen werden zudem über Neuigkeiten informiert. Bisher waren nur einfache Textkommentare möglich, über die nur der Terminzuständige informiert wurde.

Im Detail wurden folgende Erweiterungen vorgenommen:

- Mit der Funktion "Besuchsbericht erstellen" wird der Terminzuständige automatisch im Besuchsberichts-Assistent in die Verteilerliste eingetragen.
- Die Spalte "Verteilen" im Besuchsberichts-Assistenten wurde in "Verteilen/Folgen" umbenannt.
- Die Benachrichtigungslogik entspricht jetzt der Vorgangspinnwand: Liegt ein neuer Kommentar vor, so werden alle Verteilerpersonen aus dem Termin benachrichtigt. Anwender können sich bei Bedarf über den Follower-Button abmelden. Integration der Pinnwand in das Leseformular des Besuchsberichts. Alle Verteilerpersonen am Termin werden per Default zu Followern.
-
- Sobald eine Verteilerperson den Gelesen-Button betätigt, wird ein Zeitstempel in der Verteilerliste des Termins gesetzt.
- Sobald eine Verteilerperson einen Post/Kommentar in der Pinnwand hinterlässt, wird das Kommentiert-Flag in der Verteilerliste des Termins gesetzt. Damit ist gesichert, dass Quickfilter und Filter wie z.B. „Meine kommentierten Besuchsberichte“ funktionieren.
- Die Pinnwandfunktionalität am Besuchsbericht steht auch im mobilen CRM zur Verfügung.

1.2.4 Team-Unterstützung in der Pinnwand

Teammitglieder als Follower:

- An einem Vorgang werden all jene Personenkontakte als Follower in die Vorgangspinnwand aufgenommen, deren Kontaktrolle in der Variablen PSA_FLW_PIN_BRD_RUL eingetragen ist. Die Logik erfasst jetzt auch Teams. Das Team wird nach der Zuordnung zum Vorgang in der Kontaktliste der Pinnwand aufgelöst, die Teammitglieder werden in die Pinnwand-Kontaktliste aufgenommen und als Follower gekennzeichnet.

Teams adressieren:

- In Pinnwand-Posts können nun auch Teams mit „@Name des Teams“ oder „@Paraphe des Teams“ adressiert werden. Über den Versand des Posts werden die Teammitglieder einzeln benachrichtigt.

1.3 Kontakte

1.3.1 Erweiterter Dublettencheck beim Excel-Kontaktimport

Das in V7.2 eingeführte Feature zum kontrollierten Zusammenführen von Kontaktdaten (z.B. bei Import über Groupware-Client oder beim Messelead-Import) steht jetzt auch beim Excel-Kontaktimport (Extras -> Kontaktimport) zur Verfügung.

Es werden drei Optionen für den Dublettencheck angeboten:

- Kein Dublettencheck:
 - Die Kontakte werden ohne Prüfung im System neu angelegt. Es wird darauf hingewiesen, dass bei dieser Option in eine neue Ad-hoc-Liste importiert werden sollte.
- Dublettencheck im Hintergrund:
 - Dubletten werden gekennzeichnet für eine nachgelagerte Bearbeitung.
- Dublettencheck im Vordergrund:
 - Sequentieller Dublettencheck mit der Möglichkeit, die Daten kontrolliert zusammenzuführen. Hier können die Daten im Zusammenführungsdialog nur ausgewählt (Alt, Neu), nicht aber editiert werden.

1.3.2 Duplikate löschen – bessere Unterstützung beim Bereinigen von Duplikaten

Die Funktion „Duplikate löschen“ ignoriert jetzt das Feld "Status gesetzt am" in der Verteilerliste.

Hintergrund: Werden Verteilerlisten durch manuelles Hinzufügen von Kontakten oder durch Hinzufügen einer Ad-hoc-Liste erweitert, findet dabei keine Dublettenprüfung statt. Wird dann der Status gesetzt, unterscheiden sich die Einträge unter Umständen nur im Feld "Status gesetzt am" und werden nicht automatisch bereinigt, wenn anschließend die Funktion „Duplikate löschen“ verwendet wird.

1.3.3 Meldung nach Dubletten-Zusammenführung weist Kontaktnummer aus

Nach einer Dubletten-Zusammenführung wird der Anwender gefragt, ob er den gewählten PiSA sales-Kontakt als Master setzen will. Hat dieser Kontakt den gleichen Namen wie der neu angelegte Kontakt, so ist dem Benutzer u.U. nicht klar, welcher Kontakt nun als Master gesetzt wird. Durch die zusätzliche Ausgabe der Kontaktnummer in der Meldung wird dies deutlich, da der neu angelegte Kontakt (mit seiner Nummer) im Hintergrund noch sichtbar ist.

1.3.4 Komfortable Rückfrage zu Briefanrede und Sichtfenster

Bei Änderungen an Name, Adresse oder Sprache eines Kontaktes legt das System eine Rückfrage zur Änderung der Briefanrede oder des Sichtfensters vor. Bisher konnte der Anwender jedoch nicht sehen, was dort eingetragen war. Daher wird jetzt ein Dialog angeboten, in dem der Anwender die

alten und neuen Daten vergleichen und bei Bedarf die neue Briefanrede/Sichtfenster korrigieren kann.

1.3.5 Verteilerlisten jetzt mit Status

Verteilerlisten müssen z.B. auf ungültig gesetzt werden, falls sie nicht mehr verwendet werden sollen. Aus diesem Grund hat die Verteilerliste einen Status erhalten. Dafür wurden folgende Anpassungen vorgenommen:

- Status-Feld und Auswahl im Kopf der Verteilerliste eingeblendet. Feld Beschreibung aus Platzgründen auf einen eigenen Reiter verschoben.
- Die am Prozess bereits vorhandenen Status „aktiv“ und „inaktiv“ freigegeben und die anderen auf inaktiv gesetzt.

1.4 Aktivitäten

1.4.1 Preview in Briefen

Der Preview-Reiter an Briefen und Dokumenten zeigt jetzt eine scrollbare Ansicht des Briefes/Dokumentes, wodurch auch mehrere Seiten angezeigt werden. Drei Symbole im Vorschaufenster signalisieren

- "wird berechnet"
- "kein Bild vorhanden"
- "Generierung fehlerhaft"

In jedem Fall kann die verknüpfte Datei durch einen Hyperlink auf das Preview geöffnet bzw. angezeigt werden.

Hinweis: Die Generierung funktioniert nicht für alle Dokumentformate. Unterstützt werden Bilder, PDF und DOCX. DOCX wird mit der Bibliothek doc4j erst nach PDF und dann nach PNG konvertiert.

Admin/Custo: Im Web-Client wird die Generierung asynchron über ein Threadpool ausgeführt, im Windows-Client erfolgt sie weiterhin synchron. Am Brief kann die Standardansicht bereits mit der Variablen PSA_CPD_LET_PRV eingestellt werden (Immer an, Immer aus, Letzten Zustand wiederherstellen).

1.4.2 Typ der Zielliste im Auswahldialog

Für die Zuordnung von Kontakten an E-Mails ist jetzt der Eintrag im Feld „Typ“ der Zielliste auswählbar (Selektor am Feld). Damit besteht jetzt die Möglichkeit, nachträglich Empfängerzuordnungen (An, CC, Bcc) zu ändern.

Da der Verteiler grundsätzlich nur für die interne Kommunikation genutzt wird, listet die Kontaktauswahl am Reiter „Verteiler“ des Termins nun keine externen, sondern nur noch interne Kontakte.

Hinweis: Die Auswahl von Verteilerlisten in der Kontaktauswahl ist somit nicht mehr möglich. Die bisherige Funktionalität kann aber über die Auswahl von Teams realisiert werden. Siehe auch die Variable PSA_APM_DSP_TEA_NUM.

1.4.3 Reiter „Ressourcen“ am Termin

Neue Funktion (Button) "Freie Ressource finden..." im Reiter Ressourcen. Es öffnet sich ein Auswahldialog mit allen verfügbaren an dem Termin freien Ressourcen. Die gewählte Ressource wird dann eingefügt. So kann z.B. gleich für einen neuen Termin am Vorgang oder aus der Terminfindung im Teamkalender ein verfügbarer Raum reserviert werden.

Admin/Custo: Über die Klasse `de.pisa.psa.frm.psa_rsc.PsaSelAvlRsc` ist die Auswahl customisierbar, z.B. nur Ressourcen von einem speziellen Typ.

1.4.4 Generieren von Besuchsberichten

Ein Besuchsbericht wurde – nach Änderungen am Termin – bisher immer dann automatisch neu generiert/aktualisiert, wenn der Anwender diesen anschauen wollte (z.B. durch Aktivieren des Besuchsberichtsreiters am Termin oder durch Laden des Termins in die Besuchsberichts-Leseliste). Dies hatte zur Folge, dass im System z.T. unvollständige Berichte existierten. Jetzt unterliegt ein Bericht erst dann der automatischen Aktualisierung, wenn er zuvor vom Terminzuständigen mit dem Besuchsberichts-Assistenten erzeugt worden ist. Der Termin hat in diesem Fall ein Brillensymbol im Feld RPT_SET_PIC (Bericht ausgefüllt), sonst nicht. Das Feld kann zur Definition von Filtern/Watchlists herangezogen werden, z.B. „Zeige mir alle Termine, für die noch kein Besuchsbericht erstellt worden ist“ (Suchbedingung RPT_SET_PIC = "").

1.4.5 Funktion "Lesen und Kommentieren" jetzt Multiselect-fähig

Mehrere aus einer Aktivitätenübersicht heraus im Formular geöffnete Termine, können markiert und mit der am Termin jetzt als Multiselect ausgeführten Funktion "Lesen und Kommentieren" die zugehörigen Berichte in einer Liste geöffnet werden.

Dadurch kann man aus der Terminübersichtsliste heraus mehrere Termine besser kontrollieren.

1.4.6 Funktionsumfang des Team-Kalenders erweitert

Mit Einführung des neuen Team-Kalenders in Version 7.4 standen noch nicht alle Funktionen zur grafischen Terminbearbeitung zur Verfügung. Diese Lücke ist nun geschlossen:

- Neuanlage von Terminen durch Aufziehen mit der Maus (im Unterschied zum Kalender hier mit gedrückter STRG-Taste und Ziehen nach rechts für Zeitintervall)
- Verschieben von Terminen mit der Maus (UMSCH)
- Ändern der Terminlänge mit der Maus (UMSCH)
- Zuordnen von Personen und Ressourcen durch Drag&Drop des Termins auf die jeweilige Zeile (UMSCH)

Zusätzlich wurde der Terminfindungs-Assistent wie folgt erweitert.

- Es wurde ein Ganztägig-Flag ergänzt. Ist es gesetzt, werden die eingetragene Dauer auf 24 h oder ein Vielfaches davon gerundet, Nicht-Arbeitszeiten ignoriert, nur Terminvorschläge mit Beginn-Zeit = 00:00 angeboten und nach OK ein ganztägiger/mehrtägiger Termin vorgelegt (Ganztägig-Flag = ON). Der Anwender hat dadurch die Wahl, entweder Termine gleitend entsprechend Arbeitszeitmodell anzulegen oder ganztägige Termine.
- Die Terminfindung berücksichtigt jetzt auch geplante private Termine.

1.4.7 PiSA sales Postfach

Das PiSA sales Postfach wurde vollständig überarbeitet. Es zeigt nun nicht mehr nur Korrespondenzen (E-Mails, Briefe/Faxe) aus PiSA sales, sondern bietet eine gemischte Sicht auf das Groupware-Postfach (Exchange) und auf die PiSA-Korrespondenzen. Anwender erhalten damit einen in PiSA sales integrierten Groupware-Client, der die parallele Arbeit in Outlook überflüssig macht. Sie können eingehende Mails lesen, bei Bedarf mit einem Klick nach PiSA sales importieren, Mail-Entwürfe versenden und Termineinladungen bearbeiten. Zusätzlich haben Sie alle anstehenden Aufgaben, Termine etc. in einer ToDo-Liste immer im Blick.

Posteingang, Postausgang und Entwürfe:

- Im Postfach kann zwischen den drei Sichten Posteingang, Postausgang, Entwürfe gewechselt werden.
- Posteingang/Postausgang stellen zeitlich absteigend sortiert die E-Mails aus den korrespondierenden Exchange-Postfächern und Briefe/Faxe aus PISA sales dar.
- Die Entwurfs-Sicht zeigt nur die in PiSA sales erstellten und noch nicht versandten E-Mails.
- Der geladene Zeitraum kann über eine Quickfilter beeinflusst werden (Heute – bis maximal die letzten 3 Monate). Default ist 1 Woche. Ein Mehr-Lade-Button lädt den eingestellten Zeitraum sukzessive nach.
- Alle Sichten können über das Suchfeld in der Toolbar durchsucht werden. Es wird in Exchange und in PISA sales gesucht. Die Suche ist keine EUREKA-Suche, sondern sucht auf fix vordefinierten Feldern (Betreff, Absender, Empfänger).

E-Mails lesen, importieren, beantworten, nachbearbeiten:

- E-Mails werden (mit dem aus Exchange importierten) Gelesen-Status dargestellt. Ungelesene E-Mails sind fett. Wird eine ungelesene E-Mail im Postfach markiert und rechts im Formular angezeigt, wechselt sie in den Gelesen-Status. Die Kennzeichnung kann über Kontextmenü-Funktionen korrigiert werden. Ein Button in der Toolbar schränkt auf ungelesene E-Mails ein.
- E-Mails können je nach Szenario automatisch (z.B. über das PiSA sales Postfach) oder benutzerinitiiert nach PiSA sales importiert werden. Der benutzerinitiierte Import wird entweder durch Klick auf das Import-Flag, die Import-Funktion im Kontextmenü oder durch die Ausführung von Funktionen, wie Projektzuordnung, Antworten, Allen Antworten, Weiterleiten, Folgeaktivität anlegen usw. angestoßen. Beachten Sie, dass beantwortete oder weitergeleitete E-Mails in jedem Fall automatisch nach PiSA sales importiert werden.
- Mit Antworten, Weiterleiten werden E-Mails zur Bearbeitung in einem modalen Fenster geöffnet. Ist die E-Mail noch nicht importiert (kein Import-Flag) und die Beantwortung wird

abgebrochen, dann ist die Quell-E-Mail trotzdem importiert und kann später beantwortet werden.

Admin/Custo: Der Importvorgang und die Antworten/Weiterleiten Funktion werden jetzt nicht mehr in einer Transaktion ausgeführt. Die Konsequenz ist, dass nach einem Abbrechen von Antworten/Weiterleiten die E-Mail trotzdem importiert ist (wenn sie vorher nicht importiert war).

- Unbekannten E-Mail-Adressen kann per Hyperlink ein in PiSA sales existierender Kontakt zugeordnet werden. Das wird ebenso im Postfach unterstützt. Damit wird die E-Mail jetzt im Postfach ebenfalls automatisch importiert.
- Die Kontextfunktion „Importieren“ bietet den bekannten Dialog des E-Mail-Connectors an. Damit können z.B. Anhänge (Dokumente, Bilder) ausgewählt oder andere Zuordnungen hergestellt werden.
 - Mit Klick auf das Import-Flag, wird die E-Mail ohne Aufruf des E-Mail-Connectors sofort importiert.
- Importierte E-Mails haben ein gesetztes Import-Flag. Ein Button in der Toolbar schränkt auf importierte E-Mails ein.
- Nach dem Import wird in Exchange/Outlook die PiSA sales Kategorie gesetzt

Darstellung von markierten E-Mails

- Der Inhalt markierter E-Mails wird rechts in einer Nachrichtenvorschau angezeigt.
- Der Header der E-Mails (außer E-Mails aus dem PiSA sales-Bestand) wird in der Nachrichtenvorschau automatisch ausgeblendet, damit ist mehr Platz zur Vorschau.
- Headerinfos sind grundsätzlich im Header der Nachrichtenvorschau zu sehen

Automatisierter Import von E-Mails:

- Für den automatischen Import gibt es nun eine „Warteschlange“ in Form einer Zwischentabelle, die durch den bekannten Job GRW_IMP_EMA mit den E-Mails aus dem PiSA sales-Ordner der Groupware und jetzt gleichzeitig auch aus dem Standard-Posteingang der Groupware versorgt wird.
 - Die Warteschlange wird auch mit Einträgen versorgt, falls ein Benutzer im PiSA sales-Postfach eine E-Mail manuell importiert, Beantwortet, Weiterleitet, Projekt zuordnet etc. Solche Einträge werden als „priorisiert“ gekennzeichnet.
- Der neue Job PRC_EMA_IMP_QUE arbeitet die Warteschlange ab und importiert die eingegangenen E-Mails nach PiSA sales.
 - E-Mails mit Prio-Kennzeichnung werden sofort bearbeitet, damit keine Verzögerungen beim manuellen Import auftreten.
 - Zu importierende E-Mails in der Warteschlange sind gruppiert (z.B. mehrere Exchange-Postfächer), so dass für die Abarbeitung auch mehrere Jobs parallel laufen können.
- In der Server-Groupware Konfiguration (Meine Daten) kann der Anwender per Checkbox festlegen:
 - ob E-Mails aus dem Exchange-Posteingang automatisch nach PiSA sales importiert werden,
 - ob nur der Ordner „PiSA sales“ in Exchange nach PiSA sales importiert werden soll,
 - beides

- oder keins von beidem.
In letztem Fall erfolgt das Importieren immer kontrolliert von Hand (Häkchen am PiSA sales-Feld im Postfach setzen).
- In der „Groupware-Benutzer-Verwaltung“ können die Flags durch den Administrator global gesetzt werden.
- Vom Benutzer im PiSA sales-Postfach initiiert manueller Import in PiSA sales wird priorisiert und erfolgt sofort aus der Que nach PiSA sales.

Sammelpostfächer (Teams)

Diese Postfächer werden über Teams abgebildet. Am Team-Formular steht dafür nun ebenfalls die Server-Groupware-Konfiguration bereit. Ist das Exchange-Postfach des Teams eingerichtet, dann wird mit Anlegen der Konfiguration auch der Groupware-Benutzer automatisch angelegt (Standard). Mit Anlegen/Speichern der Groupware-Konfiguration wird automatisch geprüft, ob der Exchange-Server mit den gesetzten Einstellungen kommunizieren kann.

- In der Server-Groupware Konfiguration (am Team-Formular) kann der Team-„Verantwortliche“ per Checkbox festlegen:
 - ob E-Mails aus dem Exchange-Posteingang automatisch synchronisiert werden,
 - ob nur der Ordner „PiSA sales“ in Exchange synchronisiert werden soll,
 - beides
 - oder keins von beidem.
 In letztem Fall erfolgt das Importieren immer kontrolliert von Hand (per Klick einchecken).
- Team-Mitglieder können E-Mails aus dem Sammelpostfach anzeigen (Auswahlliste am Postfach)
- Die Mehrfach-Auswahl von Postfächern zur Ansicht ermöglicht die zeitlich sortierte Darstellung von E-Mails aus mehreren Postfächern.
- E-Mails aus den bereitgestellten Sammelpostfächern sind farbig gekennzeichnet (automatische Farbe korrespondiert mit Farbe des Sammelpostfachs, ähnlich Kalendergruppen)
- Anwender kann im PiSA sales-Postfach ein Sammelpostfach ein-/ausblenden und damit auch die anzuzeigenden E-Mails der Sammelpostfächer (ähnlich Kalendergruppen).
- Team-Mitglieder dürfen E-Mails im Namen des Teams senden
 - bereits bekanntes Attribut „Senden als“ (Flag) an den Mitgliedern des Teams wird genauso behandelt, wie bisher (nur durch Kontaktadministrator/Team-Verantwortlicher zu setzen) und ersetzt nur bei Antworten auf E-Mails aus dem Sammelpostfach automatisch die eigene Adresse durch die Sammelpostfachadresse des Teams (falls dies für den eingeloggten Nutzer erlaubt ist).
- Im Team-Formular Reiter Mitglieder sehen Sie,
 - welche Mitglieder dieses Sammelpostfach im PiSA sales Postfach auswählen können (Flag).
- In der Server-Groupware Konfiguration (Meine Daten) kann der Anwender (Team-Mitglied) sehen (readonly),
 - In welchen Sammelpostfächern er integriert ist.
 - Ob Sie im Namen des Teams-E-Mails versenden dürfen
 - Ob die E-Mails in diesen Sammelpostfächern automatisch importiert werden (Flag)
 - Welche E-Mailadresse für diese Postfächer als Absender genutzt wird.

Funktionen für Massenbearbeitung

- Nachfassen (Nachfassaktivität erzeugen) für mehrere markierte E-Mails per Kontextmenü möglich (bekannt aus Marketing)
 - Wahlweise Aufgabe, Termin, Telefonat
 - Modales Aktivitätenformular ist für schnelle Erfassung reduziert, damit schnelles Arbeiten aus dem Postfach möglich
- „Hauptprojekt zuordnen“ für mehrere markierte E-Mails per Kontextmenü möglich.
- Spalte Hauptprojekt in der Korrespondenzliste per Default ausgeblendet. Bei Bedarf einublenden, nach der Hauptprojektzuordnung sortieren und zusammenhängende Korrespondenzen oder E-Mails ohne Zuordnung auf einen Blick erkennen.
- Löschen mehrerer markierter oder einzelner Korrespondenzen kann unabhängig von der Art der Präsenz im Postfach (aus Outlook importiert/nicht importiert, in PiSA sales vorhanden etc.) bei Bedarf generell unterdrückt werden.
 - Der entsprechende Meldungsdialog wird mit Checkbox „Alle Löschrückfragen im Postfach unterdrücken“ versorgt und bezieht sich auf alle (z.Zt. sechs) Löschszenarien.
 - An der neuen Postfach-Variable PSA_MBX_ASK_DEL_OFF (Default = n) wird der gesetzte Zustand benutzerspezifisch gespeichert.
 - Der Zustand ist bei Bedarf vom Benutzer unter „Meine Daten/Einstellungen/...Variable“ selbständig wieder rückgängig zu machen!!!
- Bei Kontextfunktionen an markierten E-Mails (z.B. Nachricht) wird berücksichtigt, dass die E-Mail eventuell erst importiert werden muss. Das erfolgt mit Ausführen der entsprechenden Funktion automatisch.

Performance

- Refresh des Postfachs (E-Mails und ToDo-Listen)
Initiale Befüllung des Postfachs nach dem ersten Öffnen und automatische Aktualisierung alle 15 Minuten, manueller Refresh jederzeit über Suchfunktion.
- Ausführung von Funktionen im Hintergrund, die das System stark belasten und keine Interaktion erfordern (wie z.B. die Erstellung von Nachfassaktivitäten für mehrere markierte Mails)
- Optimiertes Session-Management:
Die für die Aktualisierung benötigten Sessions zur Abfrage der Exchange-Postfächer werden aus einem bereits vorhandenem Pool bezogen. Damit werden Initialisierungszeiten eingespart und die Performance verbessert.

Notifications

- Notifications vom Exchange-Server wie „Unzustellbar“ und ähnliche werden nun als E-Mails behandelt, erkennbar durch ein Fehlersymbol (gelbes Dreieck).

Terminbearbeitung:

- Das PiSA sales Postfach stellt alle von Exchange empfangenen Termin-Notifications dar. Das sind z.B. Termineinladungen, Zusagen oder Absagen. Sie sind durch gesonderte Symbole kenntlich und bieten in den Detailformularen rechts alle Funktionen zur Terminbearbeitung. So können Sie als Terminteilnehmer Einladungen beantworten (Zusagen, Mit Vorbehalt

zusagen, Ablehnen, Neue Zeit vorschlagen) oder als Organisator die Antworten auf Ihre Einladungen einsehen, löschen und Zeitvorschläge verarbeiten.

- Die Termin-Synchronisation über den PiSA sales Groupware-Connector stellt sicher, dass alle Termine, auf die sich die Notifications beziehen, in PISA sales existieren/importiert werden. Das sind entweder von PISA-Nutzern in PiSA oder in der Groupware angelegte Termine sowie externe Termine.
- Verarbeitung [externer Serientermine](#).

ToDo-Liste:

- Die ToDo-Liste rechts zeigt als Default alle geplanten, offenen Aufgaben, Telefonate und Termine am aktuellen Tag, für die der angemeldete Benutzer zuständig oder involviert ist. Details können über QuickViews oder via Hyperlink erschlossen werden. Der dargestellte Zeitraum lässt sich über den darüber befindlichen Kalender steuern.

Admin/Custo: Das neue Postfach steht allen Benutzern zur Verfügung, die eine gültige Exchange-Groupware-Konfiguration haben (Administration -> Kontakte -> Groupware-Benutzer).

1.4.8 Bilder nachladen -Sicherheit-

Aus Sicherheitsgründen werden Bilder, die per HREF-Tag nachgeladen werden, in E-Mails normalerweise nicht angezeigt bzw. blockiert. Im Postfach und im E-Mail-Stammformular werden solche Bilder oder andere Ressourcen, die nachgeladen werden sollen, zunächst als Dummy-Grafik in der E-Mail angezeigt. Anwender können per Funktion (Sicherheits-Button) die Bilder nachladen.

- Beim selektiven Import über Connector erscheint eine Abfrage, wie die blockierten Referenzen behandelt werden sollen.
- Erfolgt der Import über den Job, dann bleiben externe Referenzen erhalten, werden aber nur als Dummy-Bilder und angezeigt.
- Beim Antworten, Weiterleiten etc. werden die aktuellen Bild-Referenzen übernommen.

1.4.9 Externe Serientermine:

PiSA sales verarbeitet auch Serientermine, die von externen Kontakten angelegt und per Exchange an PISA sales übergeben werden. Mit Importieren eines externen Serientermins aus Exchange entstehen in PiSA sales entsprechende Einzeltermine. Alle von Exchange gelieferten IDs, die nötig sind, um Änderungen an den Terminen in PiSA sales nachführen zu können, werden hinterlegt.

- Einzeltermine der Serie sind verriegelt (readonly), da der Verantwortliche ein „Externer“ ist.
- Im Postfach erscheinen die Termineinladungen als Benachrichtigung, die, wie der externe Termin, farblich (blau für „extern“) markiert ist.
- Absagen, Zusagen usw. sind aus dem Postfach und am Einzeltermin selbst möglich.

Hinweis: Externe Serientermine sind nicht mit PiSA sales Terminserien zu verwechseln, die einen konfigurierbaren Serientyp haben.

1.4.10 Konfiguration von Abwesenheitsmails

Unter Meine Daten -> Server-Groupware-Konfiguration kann jetzt eine automatische Antwort auf eingehende E-Mails in einem frei wählbaren Zeitraum (unabhängig vom Vertretungs-Zeitraum) konfiguriert werden. Die Antworten werden vom Exchange-Server versandt.

1.5 Dokumente

1.5.1 Dateigröße an Dokumenten

In den Dokumentformularen wird die Dateigröße von Dokumenten nicht mehr in KB, sondern in MB angegeben.

Der Im Web-Client verwendete Feldtitel „Größe“ am Dokument wird nun auch in der CRM-App verwendet.

1.5.2 Nach Erstellungsdatum in Dokument-Auswahl sortiert

Im Dokument-Auswahldialog werden die Dokumente jetzt nach Erstellungsdatum absteigend sortiert aufgelistet (zuletzt neu angelegte an erster Stelle).

Admin/Custo: In PSA_DOC_CHC_SSC wird jetzt absteigend nach CRE_DAT sortiert.

1.5.3 Arbeiten in Dokumentbäumen optimiert

Das Arbeiten in Dokumentbäumen wurde in folgenden Punkten verbessert, insbesondere um eine konfliktfreie Um- und Neustrukturierung per Drag&Drop sicherzustellen.

- Bei der Neuanlage von Dokument-Zuordnungen per Drag&Drop werden unnötige Abfragen auf die Operationen Kopieren oder Verschieben unterbunden.
- Das Verschieben mehrerer Dokumente in Ordner per Drag&Drop ist jetzt konfliktfrei möglich.
- Bezüge auf sich selbst per Drag&Drop werden konsequent verhindert.

1.6 Marketing

1.6.1 E-Mails mit Platzhaltern, Neue Korrespondenzvorlagenverwaltung für Endanwender

Die Erstellung und Bearbeitung von Korrespondenzen (E-Mails, Briefen, Faxen) wurde um Funktionen ergänzt, die Anwendern in der Kundenkommunikation neue Möglichkeiten bieten:

- Neuer Korrespondenz-Vorlagentyp für die Erstellung von reich formatierten Serien- und Einzelmails mit Platzhaltern zur Personalisierung.
- Mail, Brief oder Fax via Assistent als Vorlage speichern zur späteren Verwendung
- Strukturierte Ablage von Vorlagen (Bereich/Thema) und Kennzeichnung von Vorlagen als Favoriten
- Einfache Korrespondenz-Vorlagenverwaltung für Endanwender

Neuer Vorlagentyp „HTM“ mit Platzhaltern:

- Es wurde ein neuer Korrespondenz-Vorlagentyp (Tool=HTML, kurz HTM) zur Verwendung für Serien- und Einzelmails bereitgestellt. Die Vorlage bringt über den Loader Platzhalter mit, die bei der Erstellung einer Mail über eine Funktion in der Toolbar des neuen Editors ausgewählt und in den Mailtext eingefügt werden können. Mit Hilfe eines Toggel-Buttons kann zwischen Platzhalter-Modus und Daten-Modus umgeschaltet werden. Dadurch kann sofort kontrolliert werden, ob die richtigen Daten eingefügt werden. Der Standard stellt einen Satz an gebräuchlichen Platzhaltern zur Verfügung. Dieser Satz kann im Customizing erweitert werden.
- Der neue Editor mit Platzhalter-Funktionalität steht nur im Web-Client zur Verfügung. Der Windows-Client hat keinen neuen Editor.
- Die Platzhalter-Funktionen stehen nur an Serien- und Einzelmail zur Verfügung, nicht an anderen Aktivitäten.
- In Einzelmails ist nur der Einsatz von Platzhaltern sinnvoll, die 1:1 verknüpfte Daten referenzieren, z.B. Projektbetreff, Projektnummer etc. In Platzhaltern, die sich aus verknüpften Listen speisen, wie z.B. RECIPIENT_..., wird nur der erste Empfänger eingetragen
- In Serienmails ist darauf zu achten, dass der Inhalt des HTML-Textfeldes
 - a) bei Verwendung von Nicht-HTM-Vorlagen (BIRT, WWD) wie bisher als Baustein in die Vorlage eingefügt wird,
 - b) bei Verwendung der HTM-Vorlagen den gesamten Mailtext darstellt.
- Platzhalter-Funktionen stehen nur an Mails mit HTM-Vorlage zur Verfügung. Bei Auswahl einer Nicht-HTM-Vorlage sind sie deaktiviert.
- Platzhalter werden ausschließlich mit Daten aus dem referenzierten Feld versorgt. Es kann keine nachgelagerte Logik ausgeführt werden.
- Nach Änderungen an Daten (z.B. Empfänger) kann der Anwender die Platzhalter aktualisieren, in dem er das Refreshsymbol neben der Platzhalterauswahl anklickt.
- Platzhalter sind formatierbar (Textgröße, Textfarbe, Hintergrundfarbe...).

Admin/Custo: Über eine Loaderformatierung kann man jetzt Felder verknüpfen. Damit ist es möglich, einzelnen Felder, die man z.B. für die Anrede oder eine Signatur benötigt, zu verknüpfen, und überflüssige Leerzeichen zu entfernen, falls nicht alle Felder befüllt sind, z.B. falls der Titel oder der Namenszusatz leer ist. Somit kann z.B. ein Platzhalter für den CMP-Name ohne Anrede aufgenommen werden.

In diesem Fall lautet die Formatierung: C:CAT: :TIT_NAM,FST_NAM,ADD_FST_NAM,NAM,ADD_NAM.

Mail, Brief oder Fax als Vorlage speichern:

- Mit der neuen Funktion „Als Vorlage speichern“ lassen sich Mailtexte als Vorlage zur späteren Verwendung speichern. Das ist z.B. dann sinnvoll, wenn ein Mailing zu einem späteren Zeitpunkt geringfügig modifiziert wiederverwendet werden soll (Veranstaltungseinladung, Info über neue Produkte etc.)

- Die Speicherung als Vorlage ist nur möglich für Mailtexte, die auf einer HTM-Vorlage basieren.
- Die Speicherung als Vorlage mit Platzhaltern ist möglich a) aus noch nicht versandten und b) aus versandten Mails. Aus versandten Mails jedoch nur dann, wenn sie mit „Direkt Senden“ versandt worden sind. Erklärung: Platzhalter werden beim Versand der Mail entfernt und durch Daten ersetzt. Nur bei Versand mit der Funktion „Direkt Senden“ bleiben die Platzhalterinformationen im Mail-Text erhalten. Wird die Mail in der Groupware generiert, ist das nicht der Fall. Der beim „Direkt Senden“ erzeugte Mail-Header wird von der Vorlage-Speichern-Funktion automatisch entfernt.
- Für die Speicherung gibt es einen Assistenten. Er bietet folgende Funktionen:
 - Bestehende Vorlage ändern (falls Zugriffsrechte dies erlauben)
 - Neue Vorlage speichern (Vorlage im Assistenten kopieren, Namen anpassen)
 - Klassifikation der Vorlage nach Bereich und Thema sowie Kennzeichnung als Favorit, damit die Vorlage später besser aufgefunden werden kann.
 - Steuerung des Zugriffs auf die Vorlage über Checkbox „Nur für mich“
 - a) ON -> Zugriff nur für mich. Vorlage erhält intern den Status „in Entwicklung“. Die Vorlage ist dadurch auch noch nachträglich modifizierbar.
 - b) OFF -> Zugriff für meine Abteilung (Zugriffsstring customisierbar). Vorlage erhält den Status „Freigegeben“.
- Die neue Funktion „Als Vorlage speichern“ steht auch an Briefen/Faxen zur Verfügung. Die Speicherung ist nur möglich für Briefe/Faxe, die auf einer Word-Serienbriefvorlage basieren.

Hinweis: Es ist hilfreich, für die Benennung der Vorlagen eine Syntax zu verwenden, die hilft, den Zweck der Vorlage zu verdeutlichen, damit sie in der Vorlagenauswahl eindeutig zu erkennen ist.

Strukturierte Vorlagenauswahl

- Es gibt eine neue strukturierte Vorlagenauswahl (Baum) nach Bereich und Thema
- Der Baum ist durchsuchbar. Eine Listenansicht wird nicht mehr angeboten.
- Die Auswahl ist vorgefiltert auf a) alle freigegebenen Vorlagen, auf die ich Zugriff habe, und b) Meine Vorlagen im Status „In Entwicklung“.
- Mit Hilfe von Filter-Buttons kann auf Vorlagen mit Favoritenkennzeichnung und auf Anwendersprache eingeschränkt werden.

Einfache Korrespondenz-Vorlagenverwaltung

- Für alle Nicht-Administratoren wird jetzt über Backoffice -> Vorlagen eine vereinfachte Sicht auf die Vorlagenverwaltung geöffnet. Sie enthält nur Korrespondenz-Vorlagen und bietet Endanwendern folgende Möglichkeiten:
 - Vorlagen einfach auffinden (Baum/Listenansicht, Suche, verschiedene Quickfilter)
 - Vorlagen ansehen (mit typabhängiger Darstellung)
 - Vorlagen kopieren und löschen (falls dies der Zugriff erlaubt)
 - Vorlagen klassifizieren
 - Zugriff setzen für mich oder für Abteilung
 - Vorlagen als Favoriten kennzeichnen
- In der Vorlagenverwaltung für Administratoren wurde ergänzt:
 - Klassifikationsattribute (Bereich, Thema)
 - Favoritenkennzeichnung (Flag)

- Funktionen zur Ansicht und Bearbeitung von HTM-Vorlagen (im modalen Fenster)

1.6.2 Antwortsignaturen

In der persönlichen Signaturverwaltung (Back-Office -> Meine Daten -> Zusatzdaten -> Meine Signaturen) kann jetzt eine Antwortsignatur pro Sprache definiert und mit einem Flag als solche gekennzeichnet werden. Die Antwortsignatur wird beim Erstellen einer Antwortmail oder einer Weiterleitung automatisch vor dem Ursprungstext eingefügt.

1.6.3 Vorlagenbasiertes Antworten

Bisher konnte nicht vorlagenbasiert auf Mails geantwortet, weitergeleitet usw. werden. Die Verwendung einer Vorlage war nur bei leerem Textfeld möglich, so dass der Ursprungstext nicht erhalten bleiben konnte. Jetzt kann der Anwender eine Vorlage vor dem Ursprungstext einfügen. Dafür wird von ihm bei Auswahl einer Vorlage über den Vorlage-Button (nicht aber bei Auswahl über Selektor) eine entsprechende Entscheidung eingefordert (Text durch Vorlage ersetzen oder Vorlage am Textanfang einfügen).

1.6.4 Massenimport von Kontakten

Funktion „Aus Filter übernehmen“ an Ad-hoc-Listen und an Verteilerlisten für „Massenimport“ von Kontakten, ähnlich dem Filterimport an der Teilnehmerliste an Marketingvorgängen. Legt eine Filterauswahl vor, in der ein Kontaktfiler ausgewählt und das Filterergebnis in die Teilnehmerliste „importiert“ wird.

Admin/Custo: Die Funktion wird im Hintergrund ausgeführt, sobald die Teilnehmeranzahl einen bestimmten Wert überschreitet. Der Wert kann in der Variablen PSA_FLT_IMP_CON_BCK_THR (Default = 100) eingestellt werden.

1.6.5 Lead Management Portal

Im Zusammenhang mit der Konsolidierung der Serviceprozesse wurde im Lead Management Portal die Funktion zum Neuanlegen eines Serviceauftrags an der Anfrage-Aktivität implementiert.

1.6.6 Messelead-Erfassung

Mit der Messelead-Erfassung im Web-Client importiert der Innendienst Kontakte und Messeberichte, die mit der Messe-App erfasst worden sind. Das Werkzeug wurde in folgenden Punkten verbessert:

Funktionen für die manuelle Teilnehmerzuordnung:

- Auf Messen werden Informationen aus unterschiedlichen Gründen (Zeitdruck, Besucher hat keine Visitenkarte) oft nur rudimentär erfasst. Dies macht teilweise eine umfangreiche Nachbearbeitung der Kontaktdaten erforderlich. Ist man sich bei einem erfassten Unternehmen und den zugehörigen Personen sehr sicher, dass diese bereits im PiSA sales

CRM existieren, so fehlte bisher die Möglichkeit, diese aufzufinden und zu übernehmen. Dafür wurden nun im Reiter „Teilnehmer“ ein Button am Feld „Firma“ und ein Button am Feld „Vorname/Name“ vorgesehen.

- Der Klick auf den Button am Feld „Firma“ öffnet die Standard-Kontaktauswahl. Sie ist praktischerweise eingeschränkt auf Unternehmen. Das Suchfeld ist bereits vorbelegt mit dem erfassten Firmennamen. Der Suchbegriff kann bei Bedarf vom Anwender ergänzt werden. Nachdem der Anwender die Suche ausgeführt hat, wird ihm das Suchergebnis angezeigt. Mit OK wird das im PiSA sales CRM bereits vorhandene Unternehmen dem erfassten Teilnehmersatz zugeordnet und der Firmenname entsprechend aktualisiert.
- Der Klick auf den Button am Feld „Vorname/Name“ öffnet ebenfalls die Standard-Kontaktauswahl. Sie ist auch eingeschränkt auf Personen. Das Suchfeld ist ebenfalls vorbelegt mit dem erfassten Namen. Falls dem Teilnehmersatz schon ein Unternehmen zugeordnet ist, ist die Ergebnisliste mit den Mitarbeitern des Unternehmens vorbelegt. Der Anwender kann nun entweder einen bereits enthaltenen Mitarbeiter übernehmen oder die Suche in der gesamten CRM-Datenbank anstoßen. Mit OK wird die Dubletten-Zusammenführungsmaske zur Person geöffnet und die darin vom Anwender gewählten Informationen (z.B. neue Telefonnummer) per Klick in die Kontaktimportmaske zurückübertragen. Beim anschließenden Import werden die Daten der Person mit den zusammengeführten Daten der Importmaske aktualisiert. Ein Dublettencheck findet nicht mehr statt.

Optimierter Import:

- Adressimport: Der Import versuchte bisher die importierte Adresse als Hauptadresse (mit Postflag) abzuspeichern. Traf er dabei auf eine bereits vorhandene Hauptadresse, so legte er eine „Sonstige“ Adresse mit Postflag an und entzog der vorhandenen Adresse das Postflag. Dies konnte z.B. passieren, wenn ein Import mehrfach ausgeführt wurde und vor dem zweiten Import Straße, Ort oder PLZ verändert wurden. Zukünftig legt der Import eine Sonstige Adresse ohne Postflag an, und die vorhandene (Haupt-) Adresse behält das Postflag.
- Telefon/Fax-Nummer: Bei der Neuanlage von Personen und Unternehmen wurde die Telefonnummer auf der Visitenkarte bisher nur an der Person hinterlegt, nicht aber am Unternehmen. Da die Telefonnummer jedoch ein Pflichtfeld ist, konnte der Kontakt bei der Nachbearbeitung nicht gespeichert werden. Jetzt wird die übergebene Telefon- und Faxnummer auch auf das Unternehmen übertragen, falls diese Felder am Unternehmen leer sind.
- Status und Importdatum: Der Status wurde bisher bereits dann auf „Importiert“ gesetzt, sobald die Neuanlage des Termins (ohne Teilnehmer, Fragebogen und Anhänge) erfolgt ist. Dies führte in bestimmten Szenarien zu erhöhtem Arbeitsaufwand (z.B. nach Abbruch eines Dublettenchecks wegen eines falschen Unternehmensvorschlags). Jetzt wird der Status und das Importdatum erst umgesetzt, wenn der gesamte Prozess (inklusive Besuchsberichtserstellung) abgeschlossen ist. Bei Abbruch oder Fehler an irgendeiner Stelle bleibt der Status unangetastet.
- Visitenkarte: Der Import hat bisher ein Bild der Visitenkarte nur dann an der Person abgelegt, wenn an dieser noch keine Visitenkarte/Bild hinterlegt war. Jetzt wird für die Ablage die gleiche Logik verwendet, wie bei dem Import von Profilbildern per Drag&Drop: Eine vorhandene Visitenkarte/Bild wird im PiSA sales CRM unter den Dokumentenreiter

verschoben, falls via Drag&Drop eine neue Visitenkarte/Bild auf den Kontakt fallengelassen wird.

1.7 Vertrieb/Produkte

1.7.1 Neues Cockpit-Element Conversion Rate

Die Conversion Rate ist ein Maß für die Effektivität der Umwandlung von Lead-Anfragen in Vertriebs- oder Servicevorgänge und damit eine Kennzahl für das Lead Management. Das Element berechnet das Verhältnis zwischen der Anzahl der erfolgreich bearbeiteten Anfragen zur Gesamtanzahl der Anfragen.

$$\text{Conversion Rate} = \frac{\text{Anzahl erfolgreicher Anfragen} \times 100\%}{\text{Anzahl aller Anfragen}}$$

Erfolgreiche Anfragen legt der Anwender in der Cockpit-Element-Konfiguration durch den ausgewählten Vorgang fest. Werden dort z. B. Aufträge ausgewählt, so zählen als erfolgreich nur die mit mindestens einem Auftrag verbundenen Anfragen. Allgemein gehen als erfolgreiche Anfragen nur die in die Bewertung ein, die einen vertrieblichen Vorgang (Angebot, Auftrag, Geschäftschance) zugeordnet haben. Der Status des Vorgangs spielt für die Bewertung keine Rolle.

Die Darstellung der Conversion Rate erfolgt in Kategorien eines Balkendiagramms, was einer Gruppierung nach einem im Konfigurationsdialog wählbaren Objekt entspricht. Bei den Objekten handelt es sich generell um Attribute des Kunden am zugeordneten Vorgang. Es können also nur Anfragen kategorisiert werden, die einen Vertriebs- oder Servicevorgang zugeordnet haben. Daraus ergibt sich für die kategorisierte Conversion Rate eine spezialisierte Formel.

$$\text{kategorisierte Conversion Rate} = \frac{\text{Anzahl erfolgreicher Anfragen} \times 100\%}{\text{Anzahl Anfragen mit Vorgang}}$$

Alle Lead-Anfragen, bei denen das Attribut für die Gruppierung nicht ermittelt werden kann, werden in einer speziellen Kategorie ohne Bezeichnung zusammengefasst. Die Conversion Rate über alles wird im Diagramm nicht dargestellt, kann jedoch in dem per Hyperlink am Elementtitel erreichbaren Berichtsdialog ermittelt werden.

Die Betrachtung der Conversion Rate erfolgt immer jährlich und per Voreinstellung (3) wird immer das aktuelle und die zwei vergangenen Jahre einbezogen. Im Konfigurationsdialog lässt sich die Zahl der Jahre anpassen. Entscheidend für die jährliche Einstufung ist das Anfangsdatum der Lead-Anfrage.

Für eine genauere Auswertung ist es möglich, die ausgewerteten Lead-Anfragen zu filtern. Dafür stehen Attribute der Anfrage (Klassifikation, Quelle) und des Kunden (Region, Branche, Account-Manager, Vertriebspartner) zur Verfügung. Eine dieser Optionen kann auch als Quickfilter für das Element definiert werden, damit mehr Flexibilität in der Auswertung erreicht wird. Wird eine Filterung nach einem Kundenattribut ausgewählt, sortiert das alle Lead-Anfragen ohne zugeordneten Vorgang automatisch aus.

Admin/Custo: Mittels der Variable PSA_CCP_ACT_REQ_REG_SCI_DEF_PAR ist es möglich, die Voreinstellung des Elements zu ändern.

1.7.2 Neue Cockpit-Elemente für die Planung/Trendcenter

Für eine Gegenüberstellung von Plan- und Istwerten aus der vertrieblichen Planung (Extras -> Planung (Neu)) wurden Cockpitelemente bereitgestellt, die Auskunft über den Erfüllungsstand geben. Die Auswahl erfolgt über einen neuen Knoten „Trend-Center“ unter Vertrieb.

Planung Soll/Ist – Liste:

- Stellt einen Soll-/Ist-Vergleich in Tabellenform dar, so wie im Trendcenter.
- In der Konfiguration wird die Planung ausgewählt und ein Titel vergeben.

Planung Soll/Ist – Balkendiagramm:

- Stellt den Soll-/Ist-Vergleich in einem Balkendiagramm dar. Der erste Balken vergleicht die Gesamtwerte der Planung, die folgenden Balken die Werte der Top-Planungsobjekte (z.B. der Kunden)
- In der Konfiguration wird die Planung ausgewählt, ein Titel vergeben und die Anzahl der Top-Planungsdatensätze angegeben, für die ein Vergleich dargestellt werden soll. Die Identifikation der Top-Planungssätze kann wahlweise über den Sollwert oder den Istwert erfolgen. Der Link auf einem Balken öffnet die zugehörige Liste im Trend-Center.

1.7.3 Prozessbalken am Auftrag

Im Zusammenhang mit der Konsolidierung der Serviceprozesse und Prozessbalken am Service wurden auch am Auftrag Prozessbalken implementiert. Die dafür neu erstellten Standard-Hauptstatus sind

- Auftragseingang
- Auftrag in Bearbeitung
- Auftrag abgeschlossen

1.7.4 Verlustgrund- und Mitbewerberabfrage zusammengeführt

Ist ein Angebot verloren, wurden früher nacheinander der Verlustgrund und der Mitbewerber abgefragt, der gewonnen hat. Beide Abfragen wurden jetzt im Verlustgrund-Dialog zusammengeführt. Der Dialog hat dafür ein Mitbewerber-Feld mit Kontakt-Auswahl-Button erhalten. Die Auswahl ist vorbefüllt mit den am Angebot hinterlegten Mitbewerbern. Wird ein Mitbewerber ausgewählt und eingetragen, ändern sich die Projekttrollen aller Mitbewerber auf „Mitbewerber hat Projekt gewonnen“ bzw. „Mitbewerber hat gegen einen Drittanbieter verloren“.

Admin/Custo: Es gab früher einen Status-Userexit für die Mitbewerber-Abfrage. Im Customizing muss dieser evtl. entfernt werden, damit die Abfrage nicht doppelt vorgelegt wird.

1.7.5 Auftragsbeziehung am Vertrag löschen

Wird ein Auftrag aus der Beziehung an einem Vertrag gelöscht, dann wird jetzt abgefragt, ob der Auftrag damit auch gleich gelöscht werden soll.

1.8 Service

1.8.1 Neuer Assistent für die Anlage von Serviceobjekten aus einem Vorgang

Die Funktion „Serviceobjekt aus Vorgang (Vertrieb/Service)“ bot dem Anwender bisher nicht ausreichend Kontrolle. Er konnte die Produkte aus dem Lieferumfang des Vorgangs (i.d.R. Vertriebs- oder Serviceauftrag) nicht einzeln auswählen und die erzeugten Serviceobjekte in der Kundeninstallation nur mit erhöhtem Aufwand identifizieren. Der neue Assistent beseitigt diese Nachteile. Er legt nach der Vorgangsauswahl den Lieferumfang als durchsuchbare Produktliste vor, in der die Produktstruktur zu erkennen ist. Der Anwender wählt über Checkboxen oder Komfortfunktionen die gewünschten Produkte, Komponenten oder Baugruppen aus und erzeugt auf Knopfdruck die Serviceobjekte. In der Kundeninstallation werden diese unter dem Kunden/Betreiber oder der gewählten Position eingehangen und zur besseren Identifikation/Nachbearbeitung farbig markiert.

Unterstützung beim Aufbau einer plausiblen Serviceobjektstruktur:

- Bei Auswahl eines Produktes in einer beliebigen Ebene wird automatisch der Pfad bis zum Top-Produkt mitmarkiert. Dadurch kann der Anwender eine Serviceobjekt-Struktur aufbauen, in der er erkennt, in welchem Kontext die Baugruppe verbaut ist. Die nachträgliche Abwahl übergeordneter Produkte bleibt dem Anwender aber erlaubt. Dadurch ist es bei Bedarf möglich, ein Produkt in der Struktur des Serviceobjekte-Baums auf der obersten Ebene zu platzieren (Bsp.: Maschine wird mit Werkzeug als Strukturposition verkauft. Werkzeug soll als Serviceobjekt auf die Top-Ebene).
- Produkte, für die bereits ein Serviceobjekt existiert, sind grau gekennzeichnet. Unabhängig davon kann ein solches Produkt ausgewählt werden, um ein weiteres Serviceobjekt anzulegen.

Behandlung nicht-servicerelevanter Produkte:

- Die Liste enthält nur Produkte mit gesetztem Servicerelevanz-Flag.
- Ausnahme: Gibt es ein nicht-servicerelevantes Produkt mit servicerelevanten Subprodukten, kann die Struktur nicht plausibel dargestellt werden, falls dieses in der Liste fehlt. Aus diesem Grund ist in dieser Situation das nicht-servicerelevante Produkte in der Liste enthalten.

Mengenbehandlung:

- Es findet keine Prüfung der Serviceobjekt-Menge gegen die Produktmenge statt, und es gibt im Assistenten keine Unterstützung für die Mengenauflösung oder Chargenabspaltung. Der Anwender ist für die Mengenvergabe am Serviceobjekt selbst verantwortlich. Das Mengenfeld am Serviceobjekt bleibt unverriegelt. So kann er z.B. bei einer verkauften Charge mit der Menge 10 bei Bedarf (z.B. im Fehlerfall) nur ein(!) Serviceobjekt anlegen.
- Dafür stehen in der Kundeninstallation die Select-Funktionen „Menge auflösen“ und „Charge aufspalten“ zur Verfügung.

Bereitstellung des Assistenten im Vertrieb:

- Für Szenarien, in denen der Vertrieb Serviceobjekte anlegt, kann die Funktion im Customizing z.B. auch am vertrieblichen Angebot oder Auftrag bereitgestellt werden.

1.8.2 Neue Installationsdatenbank (IDB) nach Produktklassen

Die IDB wurde erweitert. Neben der Kunden-/Betreiber- und Sparten-Sicht steht jetzt auch eine IDB nach Produktklassen zur Verfügung. Sie bietet die Möglichkeit, a) eine Produktklasse nach Serviceobjekten mit bestimmten Stammattributen (z.B. Installationsdatum, Gewährleistungsende von ... bis) oder bestimmten technischen Eigenschaften zu durchsuchen, b) deren Kunden, Betreiber, Lieferanten oder andere Verantwortliche z.B. durch die Übernahme in eine Adhoc-Liste für Folgeprozesse vorzuhalten, wie Information über Neuangebote, Änderungen, Rückrufaktionen, Mängel o.Ä.

Konsolidierung der Installationsdatenbanken (IDB)-Aufrufe:

- Die Aufrufe aller drei Installationsdatenbanken (nach Sparten, nach Klassen, nach Kunden/Betreiber) wurden im Menü „Sales -> Service -> Installations-DB“ zusammengefasst.
- In die Klassen-IDB kann auch per Hyperlink aus dem Baum der Sparten-IDB eingestiegen werden. Damit steht eine mehrstufige Suche nach Serviceobjekten ausgehend von der Sparte zur Verfügung.

1.8.3 Neues Cockpit-Element zur Qualitätssicherung im Service

Es gibt ein neues Cockpit-Element „Top service-intensive Produkte“ nach Produktklasse. Es zeigt in einem Balkendiagramm die Anzahl der Servicemeldungen der X service-intensivsten Produkte, bei

Bedarf eingeschränkt auf eine/n Meldungstyp, Sparte, Produktklasse oder Fehlerort. Die Anzahl der Meldungen pro Produkt kann zusätzlich aufgeteilt werden auf die erfassten Fehlerorte, um die Ursachen von Mängeln besser im Blick zu haben.

1.8.4 Prozessbalken an Servicemasken

An der Servicemeldung, am Serviceangebot und am Serviceauftrag für alle im Standard vorhandenen Serviceprozesse werden nun wie in den Vertriebsvorgängen Prozessbalken dargestellt.

Dafür wurden die benötigten Hauptstatus, die Statuszuordnung, die Reife und die Visualisierungsposition implementiert.

Servicemeldung:

Für die Servicemeldung gibt es abweichende Hauptstatus für Anfrage und Störung, Reklamation, Reklamation 8D, da sich die Prozesse grundlegend unterscheiden. Der Prozessbalken der Anfrage hat nur drei Elemente.

Serviceangebot:

Als Hauptstatus für die Serviceangebots-Prozesse werden die bereits für das vertriebliche Angebot verwendeten Hauptstatus genutzt, denn sie sind in der Service- und Vertriebsvorgangsübersicht Datenquelle für den Verkaufstrichter. Am Serviceangebot wurde Prozess-Status "Angebot OK" ergänzt, der den Hauptstatus "Angebot OK" erhält.

Serviceauftrag:

Die Serviceauftragsstatus der verschiedenen PSA_SVC_ORD-Prozesse können auf einen Hauptstatus-Satz gemappt werden.

1.8.5 EUREKA-Suche auf Nummern mit Sonderzeichen, z.B. Serien- oder Modellnummern

Bisher konnte mit der EUREKA-Suche nicht nach Nummern mit Sonderzeichen (z.B. Serviceobjekte nach Serien- oder Modellnummern) gesucht werden, da nur Ketten von Buchstaben und Zahlen die nicht durch andere Zeichen unterbrochen indiziert wurden.

Jetzt kann der Administrator in „Administration → Werkzeuge → Suchen und Finden → EUREKA-Suche: Objekte“ pro Objekt im Reiter „Unmodifizierte Felder“ Felder angeben, die bei der Indizierung nicht aufgelöst werden sollen. In der Variablen PSA_FUL_IDX_PLN_FLD_CHR lässt sich angeben, welche Zeichen bei der Indizierung entfernt werden sollen, damit die Auflösung nicht stattfindet. Bei der Suche werden diese Zeichen dann ebenfalls entfernt und somit der Eintrag gefunden. Im Standard ist es der Punkt, der entfernt wird. Die Zeichen – (Bindestrich) und _ (Unterstrich) sind bereits gültige Wortbestandteile.

Durch die Änderung kann nun im Standard nach Serien- oder Modellnummern, wie z.B. A.123-456 gesucht werden. Das Verfahren kann auch angewendet werden, wenn Nummern-Felder in PiSA sales aus ERP- oder anderen Systemen über Schnittstellen versorgt werden.

Der Fix für Modell- und Seriennummern von Serviceobjekten wurde in die Version 7.4. gepatcht.

1.9 Objektverwaltung

1.9.1 Kalender an Objekten (z.B. Baustellen, Gebäuden)

An Objekten kann nun auch der „Kalender“ zur Terminverwaltung bei Objekten aufgerufen werden (in Weitere Funktionen).

1.10 Cockpits

Es wurden folgende Cockpitelemente konsolidiert oder neu bereitgestellt.

- Neue Nachrichten
- Conversion Rate
- Soll-Ist-Vergleiche für die neue Planung/Trendcenter
- Top service-intensive Produkte für die Qualitätssicherung im Service

1.11 Vorlagen und Berichte

1.11.1 Geändertes Eigentümerkonzept für Reportelemente

In den PiSA sales-Versionen 7.3 und 7.4 wird ein Konzept für das Loadern von Reports eingesetzt, das in der Projektierungsphase zu Problemen führen konnte. Der Migrationsloader PSA_LOA_RPT nimmt DTOs inklusive Implementierungen mit, die für Reportmanager-Selektoren und Loaderklassen gebaut wurden. Es findet hierbei eine Suche nach Eigentümer = Salesadmin oder Customizer statt. Hierbei konnte es zu unerwünschtem Übertragen unterschiedlicher Softwarestände kommen.

Ab der PiSA sales Version 7.5 im Standard und in Kundenprojekten, die auf den Versionen 7.3 und 7.4 aufsetzen, sowie bei Bedarf auch rückwirkend wird daher die Suche auf Objekte des Salesadmin eingeschränkt.

Admin/Custo: In Kundenprojekten ist dazu das DTO PSC_LOA_QUE zu öffnen, und in der Standardliste in "Datenfeld" nach 'PSC_OWN' und in "Sucheintrag" nach '1000 | 2000' zu suchen. Im nicht korrigierten Zustand findet man 9 oder 10 Datensätze, deren Eigentümer 45 ist. Der Sucheintrag ist nach 1000 zu ändern.

Um eine vollständige Übertragung zu erreichen, müssen bei einigen Projekten die Repository-Bestandteile, die dediziert für das Reporting entwickelt wurden, wieder dem Salesadmin übereignet oder separat übertragen werden.

1.11.2 Neue Datenblätter im Berichtsassistenten

Es wurden folgende neue Datenblätter bereitgestellt:

- Neues Datenblatt für Objekte. Im Unternehmensdatenblatt wurde eine Objektliste ergänzt.

- Neue Datenblätter in der Vertriebsplanung (Soll-Ist-Analyse). Dient der Ermittlung von Planwerten aus den IST-Werten des Vorzeitraums.

1.11.3 Filtersortierung an Report übergeben

Bei Reports im Noselect-Modus (z.B. Übersichtsliste aller Vorgänge) werden Filter und Sucheinträge im Dialog ausgewertet. Die Suchbedingungen werden in den Loader übernommen, sofern die Felder im Datenmodell für die Berichtsdefinition berücksichtigt wurden.

Nun wird auch die in einem Filter definierte Sortierung in den Loader übernommen, wenn die Felder im Datenmodell für die Berichtsdefinition berücksichtigt wurden. Eine evtl. im Loader definierte Sortierung wird dabei überladen.

Admin/Custo: Kann für bestimmte Kundenapplikationen als Patch in Version 7.4 bereitgestellt werden.

1.11.4 Neue Importfunktion für Vorlagenelemente

An der Adminliste „Vorlagen -> Vorlagenelemente“ wurde eine Importfunktion bereitgestellt. Die für Berichte benötigten grafischen Elemente (Symbole usw.) können dadurch direkt vom lokalen Dateisystem in die Liste eingefügt und das Blob angelegt werden.

1.11.5 Windward-Update auf Version 15

Die PiSA sales Version 7.5 wird mit der Windward-Version 15 ausgeliefert. Wir empfehlen allen Kunden das Update auf die Version 15. Diese Version bietet im Hinblick auf die DOCX- und PDF-Verarbeitung deutliche Vorteile (vor allem Bugfixes) gegenüber der Version 12.

Die Version 15 unterstützt kein RTF mehr, weder als Eingabe- noch als Ausgabeformat. Aus diesem Grund muss das gesamte Vorlagenwesen frei von RTF sein. Dafür sind folgende Schritte notwendig.

- Alle Windward-Vorlagen mit Ausgabeformat RTF (z.B. Angebots-, Textbaustein- oder Brief/Fax-Vorlagen) müssen in eine neue Revision kopiert und auf das Ausgabeformat DOCX umgestellt werden (Multi-Select-Funktion „Nach DOCX konvertieren“).
- Gibt es noch Windward-Vorlagen, die HTML ausgeben oder verarbeiten, welches clientseitig nach RTF konvertiert wurde (z.B. für Datenblätter die CLOB-Felder andrucken oder E-Mail-Vorlagen), so werden diese Vorlagen mit dem Web-Client und mit der Windward Version > 14 nicht mehr funktionieren. Diese Vorlagen können auf BIRT umgestellt werden. Dafür sind entsprechende Aufwände einzukalkulieren. Für E-Mail-Vorlagen empfehlen wir die Umstellung auf das neu eingeführte HTML-Vorlagenformat (Tool = HTM).

1.12 PiSA sales CTI

1.12.1 Anrufliste: Bereits eingetragenen Kontakt ändern

Durch CTI kann bei einem Telefonat automatisch ein Kontakt aus der Datenbank dem Telefonat zugeordnet werden. Dieser muss aber nicht mit dem Gesprächspartner identisch sein (Beispiel: andere Person nimmt Telefonat entgegen).

Deshalb kann der Anwender in der Liste „Meine Anrufe“ jetzt mit den Funktionen "Kontakt zuordnen" oder "Person Neu" auch einen bereits eingetragenen Kontakt ändern. Die bisherige Meldung ["Dem Anruf ist bereits ein Kontakt zugeordnet"] entfällt. Das Protokoll wird grundsätzlich nicht verfälscht, da die von CTI erkannte Telefon-Nummer erhalten bleibt.

*Hinweis: Mit der Funktion „Person (neu)“ wird ein neuer Kontaktdatensatz angelegt, bei dem ggf. Datenschutzaspekte (Einwilligung in die Verarbeitung usw.) zu beachten sind.
Mit der Funktion "Kontakt zuordnen" erscheint eine Liste, die es neben der Kontaktsuche ermöglicht, die in der Anrufliste eingetragene Telefonnummer in den Kontakt zu übernehmen („Telefonnummer übernehmen“).*

1.13 PiSA sales Pocket/Tablet

Im Folgenden sind alle neuen Features des App-Releases 1.3.314 gelistet. Dieses Release ist das erste zur Server-Version 7.5 passende Release. Alle Features erfordern - mit wenigen Ausnahmen - die PiSA sales Server-Version 7.5*

Hinweis: Das letzte während der Laufzeit der Version 7.4 veröffentlichte App-Release war 1.3.200. Die in dieses Release eingeflossenen Features sind in den „PiSA sales Pocket/Tablet Release Notes 05/2019“ [D-19-205460] dokumentiert.

1.13.1 Integrierter HTML-Editor*

Notiz-, Kommentar- und Textfelder, die vom Server als solche gekennzeichnet sind (CLOB) können nun auch HTML-Inhalte darstellen und erlauben die Textformatierung mit Hilfe moderner Kontext-Ballons (schwebende Toolbar). Der Funktionsumfang orientiert sich an gängigen E-Mail-Apps.

Hinweis: Für die Windows-App steht der HTML-Editor noch nicht zur Verfügung (Microsoft Browser-Engine nicht kompatibel).

- Schriftauszeichnungen (Fett, Kursiv, Unterstrich, Textfarbe, Hintergrundfarbe)
- Aufzählungen
- Blocksatz
- Bilder und Links einfügen
- Ausschneiden, Kopieren, Einfügen von Inhalten
- Ausführen von PiSA sales Objekt-Links (Links auf Objekte in PiSA sales)
- Umschaltung zwischen HTML und Plain-Text

Admin/Custo: Die Editor-Unterstützung für PiSA sales Tablet/Pocket kann über die Server-Variable PSA_CFR_PAD_HTM_EDT global ein/ausgeschaltet werden.

1.13.2 Deep-Link-Funktionalität*

In beliebigen Dokumenten, E-Mails etc. können Links auf Objekte in PiSA sales integriert werden (Objekt-Links). Ist die PiSA sales-App nicht geöffnet, dann aktivieren diese Links aus der jeweiligen App heraus die PiSA sales-App und nach dem Login die eingestellte Startmaske.

1.13.3 Pinnwand am Besuchsbericht*

Damit die neue [Pinnwand am Besuchsbericht](#) in der PiSA sales Tablet/Pocket-App genutzt werden kann, wurden folgende Erweiterungen vorgenommen.

- Zusätzlicher Reiter „Kollaboration“ bietet eine Leseansicht der „Kommentare“
- Funktion "Kommentieren" im Hamburger-Menü und auf Quick-Button (Papierflieger) durch Funktion "Nachricht in die Pinnwand" ersetzt.

- Zusätzliche Funktion „Verfolgung ändern“ in Hamburger-Menü aufgenommen (jetzt folgen/nicht mehr folgen)
- Verteilerliste mit Attributen (Folgt, Kommentiert) angepasst

1.13.4 Fragebogen

Die Fragebogen-Implementierung wurde erweitert und Fehler gefixt.

- Erweiterte Macro-Unterstützung, weitere Platzhalter im Fragebogen werden nun interpretiert und qualifiziert angezeigt.
- Jetzt auch Vorbelegung von Standardeinträgen für Radio und Checkboxes
- Verbesserte Anzeige von Dateien im Antwort-Feld durch Icon für Dokumente und ähnliche Medien

Wichtige Bugfixes

- Verbesserte Sprachunterstützung bei Reports
- Verbesserte Behandlung von Fehlern bei Datei-Uploads; Upload wurde optimiert.
- Mit Speichern des Fragebogens wird die Datei „Antwort in Feld speichern“ (für vorbelegte Datei-Antworten) jetzt korrekt zum Server übertragen.
- Beim Einfügen mehrerer Fotos über Kamera erfolgt kein Überschreiben mehr.

1.13.5 Listen mit Detailformular*

Die PiSA sales-Apps unterstützen jetzt auch Listen mit Detailformular. In der Version 7.5 werden diese bereits für die Darstellung der Aktivitäten-Listen verwendet. Der Anwender kann dadurch auf seinem Tablet wie auch im Web-Client durch die Aktivitäten steppen und sich ohne zusätzliche Navigation Details zur Aktivität, insbesondere Notizen, Mail-Inhalte, Terminteilnehmer oder Projektzuordnungen erschließen. Das Detailformular ist readonly und scrollbar.

Geänderte Bedienung für Listen mit Detailformular:

- Finger-Tip auf den Listendatensatz lädt/öffnet die Details im Formular.
- Mit Swipe-Right kann das Stammformular zum Datensatz geöffnet werden.
- Mit Swipe-Left werden die Datensatzfunktionen angeboten wie bisher .

Admin/Custo: Die Detailformulare basieren auf Dialogen im Repository und können angepasst werden.

1.13.6 Umkreissuche und Kartendarstellung von Adressen*

Die Umkreissuche ist nun auch auf Smartphones und Tablets verfügbar. Die Funktion kann an allen Objekten mit einer Adresse (Kontakt, Termin, Veranstaltung, Serviceobjekt, Objekt) über das Hamburger-Menü aufgerufen werden, an einem Termin auch aus dem Kalender. Sie liefert nach Auswahl eines Filters und einem definierbaren Suchradius wahlweise eine Kontakt-, Serviceobjekt- oder Objekt-Liste als Suchergebnis. Als Ursprung der Umkreissuche kann der Anwender bei Bedarf

den Gerätestandort, manuell eingetragene Geokoordinaten, eine manuell eingetragene oder eine vom Adressdienst vorgeschlagene Adresse verwenden. Die gefundenen Adressen können im Gerätebrowser auf einer (vom PiSA sales Server gelieferten) Karte dargestellt werden. Via Hyperlink auf den Tooltipp am Pin des gefundenen Standorts lässt sich das Objekt in der PiSA sales-App öffnen oder die Koordinaten zur Routenplanung an die native Karten-App des Geräts (z.B. Google Maps, Bing, Open Streetmap) übergeben.

1.13.7 Kartendarstellung von Kennzahlen*

Die Funktionen zur Darstellung von Kennzahlen aus der Vertriebsübersicht (Vertrieb → Alle Vorgänge) sind nun auch auf Smartphones und Tablets verfügbar. Es gibt die Darstellung:

- nach kaufmännischem Bearbeiter
- nach Anzahl
- nach Umsatz
- nach gewichtetem Umsatz
- nach Kunde (ohne Zwischendialog, d.h. ohne farbige Umsatzbewertung)

1.13.8 Neues E-Mail-Plugin*

Für die Erstellung und Bearbeitung von E-Mails wurde ein spezielles Plugin integriert. Es bietet eine an gängigen E-Mail-Apps orientierte Benutzeroberfläche und ermöglicht die Erstellung, Bearbeitung, Beantwortung und Weiterleitung von Mails, auch offline! Folgende Funktionen sind verfügbar:

- Aufrufbar an den Funktionen zur Mail-Erstellung aus den verschiedenen Kontexten (z.B. Person oder Vorgang -> Aktivität (neu) -> E-Mail)
- Mit modalem Dialog zur Erstellung der E-Mails
- Komfortable Empfängerauswahl aus dem PiSA sales CRM wie in der Nachrichten-App (Suche im Offline- und Online-Datenbestand, Suche nach Kürzel, Name, E-Mail-Adresse)
- Einrichten einer Standardsignatur für alle ausgehenden E-Mails
- E-Mail-Adresse aus nativem Adressbuch übernehmen
- Integrierter Manager für Anlagen (Dokumente, Bilder, etc.)
- E-Mail-Synchronisationsliste im Offline-Synch-Center. Option für automatische oder manuelle Synchronisation

Admin/Custo: Das E-Mail-Plugin ist Bestandteil der Standard-App. Im Unterschied zu den anderen Standard-Plugins Kalender- und Besuchsberichte ist dafür jedoch kein Eintrag in der Plugin-Verwaltung erforderlich.

1.13.9 Erweitertes Entry Portal/Kalender-Plugin*

Das Entry Portal-Plugin wurde in „Kalender“ umbenannt. Es wurde um eine klassische Kalenderansicht (Monatsansicht) mit Terminliste erweitert. Der Anwender kann nun zwischen der Kalender- und der Listen-Ansicht umschalten (Funktion im Hamburger-Menü). Im Kalender sind Tage mit Terminen gekennzeichnet, und es ist der Zeitbereich visualisiert, in dem Termine offline gehalten werden, die auf dem Gerät gespeichert sind.

Weitere Features

Hinweis: Der Kalender lädt beim ersten Öffnen alle Daten, die für die Terminplanung und die Erstellung von Besuchsberichten notwendig sind (Terminstammdaten, Teilnehmer, Anhänge). Bei erneutem Öffnen des Kalenders werden nur noch Änderungen geladen.

- Offline-Haltung von erweiterten Termindaten (wie Hauptprojekt oder Kunde)
 - Nur/erst mit der Funktion „Termine Offline halten“ werden zusätzliche anhängige Daten in den Offline-Cache des Gerätes übertragen, wie z.B. Hauptprojekt oder Kunde.

Beachte: Mit der Funktion „Offline-Termine löschen“ werden nur die Termindaten und Besuchsberichtsdaten gelöscht, nicht die Daten im Offline-Cache.

Einstellungen:

- Default des Synchronisations-Zeitfensters wurde auf „bis: unbeschränkt“ geändert. Dadurch werden auch Termin in der weiten Zukunft geladen.
- Neue Optionen für automatische Aktualisierung (Zeitraum)

1.13.10 Neue Auswahllisten für den Zugriff auf Offline- und Online-Kontakte/Dokumente

Hinweis: Bisher war im Online-Modus in der Besuchsberichts-App und in der E-Mail-App nur die Anreicherung/Zuordnung von auf dem Gerät gespeicherten Kontakten und Dokumenten möglich.

- Jetzt kann online auch auf im Enterprise-System (CRM-System) gespeicherte Kontakte und Dokumente zugegriffen werden. Dadurch kann z.B. nach Neuanlegen eines Termins im Kalender bei der Erstellung des Besuchsberichtes der Kunde als Teilnehmer zugeordnet werden.
- Die neuen Selektoren stehen nur im Besuchsberichts- und E-Mail-Plugin zur Verfügung.

1.13.11 In der Service-App Auslagen und Spesen erfassen*

Im Rückmelde-Lieferumfang der Service-App können nun zusätzlich zu Leistungen und Ersatzteilen/Material auch Spesen erfasst werden. Dafür wurde ein Spesenerfassungsformular mit Kostenarten-Auswahl integriert und die Rückmeldeliste um einen Knoten Auslagen/Spesen ergänzt. Am Spesendatensatz gibt es im Swipe-Left-Menü die Möglichkeit, beliebige Dokumente, wie z.B. das Foto einer Spesenrechnung als Anlage an der Rückmeldung zu hinterlegen. Nach der Übertragung der Rückmeldung zum Server werden die erfassten Spesen in der Auslagen-/Spesen-Tabelle und die Dokumente in die Dokumentenliste des Abrechnungsbogens eingetragen.

Wichtige Bugfixes

- Felder werden nach dem Signieren des Serviceauftrages readonly gesperrt

Admin/Custo:

- Am Server wird kein Bezug der erfassten Dokumente zum Spesendatensatz hergestellt.
- Am Server wird kein Bezug des Spesendatensatzes zu einem Produkte-/Leistungs-Datensatz hergestellt.

1.13.12 Erweiterte Offline-Haltung von Daten*

Die Definition der Offline-Haltung von Daten wurde erweitert.

Hinweis: In Version 7.4 konnten nur Daten zur Offline-Terminbearbeitung (Kalender-Plugin) und zur Offline-Nachrichtenbearbeitung offline gehalten werden. Jetzt ist zusätzlich möglich:

- Download der im eigenen Cockpit zusammengestellten Objekte und Filter als Paket zum Gerät
- Entweder benutzerinitiiert zu einem beliebigen Zeitpunkt oder mit Hilfe eines zyklischen Dienstes regelmäßig zu einem festgelegten Zeitpunkt
- Im Offline-Modus Darstellung der Anzahl offline gehaltener Daten in der Navigation, Side-Panel und Filter (Symbolik mit Nummer)

Definition des Synchronisationspakets im Cockpit:

- Das Synchronisationspaket besteht aus den vom Anwender an das Cockpit angehefteten Objekten und Filtern (Download von Filterergebnissen und einzelnen Objekten).

Benutzerinitiiierter oder zyklischer Export:

- Für den benutzerinitiierten Export gibt es die Funktion „Offline halten“ im Hamburger-Menü des Cockpits.
- Der zyklische Export von Daten zu einem bestimmten Zeitpunkt kann vom Administrator in der PiSA sales Tablet/Pocket-Admin-Konsole konfiguriert werden. Für einen performanten Datentransfer wird nach dem ersten Export nur das Delta zum Gerät transferiert (Änderungsexport).

1.13.13 Eigener Visitenkartenscanner

Der integrierte Visitenkartenscanner ist offline verwendbar, und mit der Texterkennung können die Elemente (z.B. Namen, Adresse) der Visitenkarte automatisch erkannt werden. Durch einen sichtbaren Bildrahmen in der Foto-App wird die präzisere Bildausrichtung/-erkennung unterstützt.

Hinweis: In der Messe-App wird unter iOS bei Vorliegen einer entsprechenden Lizenz automatisch das Abby-Modul für den VK-Scan/Texterkennung eingesetzt.

1.13.14 Tablet/Pocket - Farbschema anpassen*

Das Farbschema der PiSA sales-Apps und der App-in-Apps (Plugins) sowie die von den Apps verwendeten Hintergrundbilder können nun von Administratoren das Corporate Design des Unternehmens angepasst werden.

Definition von Farbschemata:

- Die Verwaltung der Farbschemata erfolgt in PiSA sales -> Administration -> Werkzeuge -> Farbschema. Der Standard bietet dort drei Tablet/Pocket-Farbschemata zur Auswahl an. Es können eigene Schemata angelegt werden.
- Ein Schema besteht aus Primär-, Sekundär- und Akzentfarbe.
- Die Standard-Apps verwenden folgende Farben:
 - PSA_PAD_CLR_PRI (Primärfarbe) oder daraus abgeleitete Farben für die Hauptelemente, wie z.B. Kopfzeile, das Seitenmenü oder Stammlisten.
 - PSA_PAD_CLR_SEC (Sekundärfarbe) für Listenüberschriften und Insert/Update-Dialoge (Dialoge zur Erfassung und Bearbeitung).
 - PSA_PAD_CLR_ACC (Akzentfarbe) für besondere Elemente, wie Datumsanzeige im Cockpit, Nachrichtencounter oder WLAN-Offline-Symbol.
- Die Standard-Plugins (Kalender, Besuchsberichte und Mail) erhalten das Farbschema der Standard-App.
- Alle anderen Plugins (Messe und Service) verwenden einen eigenen Farbsatz mit gemeinsamer Primärfarbe. Dies bedeutet auch, dass Messe- und Service-App nun nicht mehr unterschiedliche Farben haben können.
 - PSA_PLG_CLR_PRI (Primärfarbe) für Hauptelemente
 - PSA_PLG_CLR_SEC (Sekundärfarbe) nur in Service-App für +Button
 - PSA_PLG_CLR_ACC (Akzentfarbe) nur in Service-App für selektierte Filter und Offline-Symbole.
- Fragebögen verwenden das Farbschema der aufrufenden App.
- Ja/Nein/OK/Cancel-Buttons haben überall fixe Farben.

Konfiguration von Hintergrundbildern:

- Können in der Admin-Konsole der PiSA sales tablet bzw. pocket App konfiguriert werden (Frontend -> Login-Set auswählen -> Configuration Screens -> Background Images)
- Es können für jeden Monat jeweils ein Bild oder einfach nur ein Bild für alle Monate hochgeladen werden. Erlaubt sind die gängigen Grafikformate JPG, PNG, GIF, BMP, TIFF und SVG.
- Die Bilder werden im Verzeichnis „<touch-arbeitsbereich>/custom-<servlet>/<theme-id>/background-images abgelegt“

1.13.15 Weitere Features und ausgewählte Bugfixes

Core-App

- Einheitliche Darstellung der Einstellungsdialoge
- Adressauswahl: Manuelle Eingabe erscheint zuerst, Adress-Suche über Button sekundär
- Multi-Selekt-Funktionalität in expandierten Listen

- Vollständige französische Übersetzung der Oberfläche*
- OCR: Verbessertes Matching von Ländernamen
- QR: Verbesserte Erkennung bei VCards; nicht RFC 6350 konforme Inhalte (Semikolon separierte Mehreinträge) werden verarbeitet.
- Android: Zuverlässige Datei-Übertragung über unverschlüsselte Kanäle (z.B. VPN)
- Unerwünschtes auto-scrolling der Eingabefelder wird nun vermieden.
- Virtuelle Tastatur wurde optimiert und verdeckt keine Felder mehr.
- Bei Eintragen von E-Mail, Telefon-Nummern und URLs werden diese Client-seitig validiert.
- Anzeige langer Titel an modalen Dialogen ist nun nicht mehr abgeschnitten
- Hauptlisten ohne Icons (z.B. in Mappen) werden jetzt ohne Einrückung dargestellt.
- Verbesserte Behandlung der Orientierung (Device Orientation)
- Umrandung der Pinnwadeinträge im Kollaboration-Reiter wurden entfernt.
- Zeilenumbrüche in der Pinnwand und Textfarbe von Verknüpfungen gefixt
- Refresh bei veralteten Kontakteinträgen in Kontaktauswahl Interne Nachrichten gefixt
- Keine leeren Zeitstempel mehr im Editorfeld
- Top-Menü in Unterlisten (expandierte) gefixt
- Uhrzeit in Datumsfelder wird nun editierbar angezeigt.
- Map-Link funktioniert jetzt bei gültige Daten.
- Antwort auf Interne Nachricht zeigt Kontakt nicht mehr rot an.
- Native-Funktionen im Folge-Menü werden jetzt korrekt ausgeführt.
- An einer Liste wird ein geleerter Filter nun sofort angewendet.
- iOS 13
 - Anzeige modaler Dialoge gefixt
 - Minimale Unterstützung des Dark-Mode (Statusbar wird an Modus angepasst)
 - Scrolling im Cockpit wieder möglich
 - Keine weiße Flächen beim Scrollen

Messe-App/Plugin

- Versenden von Berichten mit ungültigen (z.B. nicht aktiven) Kontakten wird nun verhindert.

Modaldialog zur Passwörterstellung

- Neu angelegte Benutzer haben mit der initialen Anmeldung am Gerät die Möglichkeit, ein eigenes Passwort zu erstellen.

1.14 Administration

1.14.1 Kontaktadministratoren dürfen nur Rechte erteilen, die sie selbst haben

In der Benutzerverwaltung wurden die Zugriffsrechte der Profilzuordnung überarbeitet.

1. Die Profilzuordnung erlaubt das Einschalten der Profile PSA_ADM und PSA_DEV nur noch Benutzern, die bereits in dieser Gruppe Mitglied sind.
2. Die PiSA Cubes-Masken sind nur noch von "richtigen" Administratoren erreichbar.
3. Die Menüpunkte "Login-Verwaltung" und "Gruppen-Zuordnung" sind nur noch für PSA_ADM freigeschaltet.
4. Aufgrund von 3. wird als Alternative die Sicht "Systemgruppen" (Reiter in der Benutzerverwaltung) zum Verändern der Reihenfolge (Rang) geöffnet. Das Feld Rang ist editierbar (jetzt mit Stiftsymbol).
5. Die Funktion "wie Vorlage" zum Kopieren der Profilzuordnung übernimmt die Reihenfolge der Profile.

1.14.2 Zugriffssicherheit für Groupwarekonten

Zum Schutz des Zugriffs auf Groupwarekonten über das Postfach in PiSA sales gibt es für die Server-Konfiguration zwei Server-Properties, mit denen der Zugriff auf die Groupware-Kopplung kontrolliert und eingeschränkt werden kann.

Die Properties

- gwc.prf.ena
- gwc.prf.dis

werden auf dem Applikationsserver im Serverproperties file "server.properties" verwaltet.

Sie gelten somit nur für den Applikationsserver, der mit der entsprechenden "server.properties"-Datei gestartet wird. Sie sind nicht im Repository abgebildet!

Groupware-Benutzer muss existieren

Beide Einstellungen erwarten Groupware-Login-Namen, die mit Semikolon (";") getrennt werden. Das sind genau die Namen, die in der Liste Administration/Kontakte/Groupware-Benutzer in die Spalte "Groupware-Benutzer" einzutragen sind.

Beispiele:

gwc.prf.ena=alice;bob;carla

gwc.prf.dis=Lothar Lehmann;Norbert Neumann

Beide Einstellungen arbeiten ohne Unterscheidung von Groß- und Kleinschreibung.

"alice", "Alice", "ALICE" usw. beziehen sich auf denselben Groupware-Login-Namen, also dasselbe Groupware-Konto.

Positivliste "gwc.prf.ena"

Diese Einstellung ist eine Positivliste ("Whitelist"). Ist sie gesetzt, dann darf nur auf genau diese Groupware-Konten zugegriffen werden. Alle anderen Groupware-Konten gelten als nicht erreichbar.

Im Beispiel oben kann also nur auf die Groupware-Konten "alice", "bob" und "carla" zugegriffen werden.

Negativliste "gwc.prf.dis"

Diese Einstellung definiert eine Negativliste ("Blacklist"). Ist sie gesetzt, dann werden die aufgeführten Konten vom Groupware-Zugriff ausgeschlossen. Alle anderen Konten sind erreichbar.

Verwendung

Es ist sinnvoll, immer nur genau eine der beiden Einstellung zu definieren. Hat man dennoch beide Einstellungen definiert, dann sind nur die Groupware-Konten erreichbar, die in der Positivliste aufgeführt sind und die nicht gleichzeitig in der Negativliste enthalten sind.

Die Positivliste ist die stärkere Einschränkung. Möchte man den Zugriff gezielt nur auf wenige ausgewählte Groupware-Konten erlauben, dann kann das damit leicht erreicht werden.

Die Negativliste kann genutzt werden, um einzelne ausgewählte Konten explizit vom Groupware-Zugriff auszuschließen, während allgemein alle konfigurierten Groupware-Konten erreichbar sein sollen.

Hinweis: Der Einsatz dieser Einstellungen ist im Vorfeld möglichst genau zu planen! Nachdem man das laufende System aktualisiert hat (Menü Entwicklung/Werkzeuge/Serverproperties vergleichen) erfordert jede nachträgliche Änderung in der Regel einen Neustart des Applikationsservers, mindestens jedoch ein erneutes Anmelden aller Benutzer.

1.14.3 Suchmodus auf Identifier-Felder in Prozessdefinition und PSA_MEN

Der Suchmodus ist jetzt auch auf den Identifier folgender Masken möglich: Personenrollen, Länder, Währungen, Dokumentarten, Status, Prozesse, Mengeneinheiten, Formular Prozessdefinition.

1.14.4 Systemnachrichten-Logo anpassen

Der Benutzer zur Bereitstellung des Systemnachrichten-Logos wird mit ausgeliefert/bereitgestellt. Dadurch sind PiSA sales-Administratoren (des Kunden) in der Lage, das Logo anzupassen.

Über die Variable PSA_INT_NOT_SYS_CRE_PRS kann ein Icon und der Name für den Absender von Systemnachrichten angegeben werden. Der Name wird aus einer Meldung geholt, und das Icon ist ein BLOB.

Hinweis: Die alte Variable PSA_INT_NOT_DPV_CRE_PRS wird vom PiSA sales Standard nicht mehr genutzt. Sollte sie im Customizing trotzdem genutzt werden, gehen die Darstellungen auseinander.

1.14.5 Sequenzen für SQL-Server

Bisher wurden für SQL Server die Sequenzen in dem DTO PSC_SEQ abgebildet. Diese Lösung ist in einer Clusterumgebung nur eingeschränkt sicher. Es können in seltenen Fällen Lücken und doppelte Nummern entstehen.

Ab SQL Server 2012 werden daher Sequenzen direkt von der Datenbank unterstützt. Beim Upgrade werden daher alle Sequenzen migriert. Der aktuelle Wert (PSC_SEQ.VAL) bleibt erhalten. Somit ist eine optimale Sicherheit an dieser Stelle sichergestellt.

1.14.6 Methoden-Aufruf für globale Implementierung

Mit dem neuen Userexit PSC_IPL für DTO, Dialog GUI und Session werden nun – ähnlich dem PSA_DYN_JAV – auch Methoden-Aufrufe für globale „PiSA cubes“-Implementierungen unterstützt. Es können DTO-, DLG- und GLB-Implementierungen aufgerufen werden, wenn der TYP:= als Parameter angegeben wird. Default ist GLB.

1.14.7 Default für Standard-Kalenderfreigabe geändert

Der Default der Kalenderfreigabe wurde von „Nicht definiert“ auf „Verändern“ geändert. Hintergrund: Das PiSA sales CRM möchte administrative Vorgaben unterstützen, die eine Zusammenarbeit aller Mitarbeiter im CRM-System fördern. Der Default lässt sich über die neue Variable `PSA_NEW_USR_DEF_CLD_SHR` steuern. Die Standard-Freigabe kann von Kontaktadministratoren nur bei der Neuanlage eines PiSA sales Benutzers in der Benutzerverwaltung noch geändert werden (Administration → Kontakte → Benutzerverwaltung → Button „Neuer Benutzer“).

Mit dem SQL-Script „Standardkalenderfreigabe setzen“ lässt sich die Standard-Freigabe für bereits vorhandene Kontakte ändern.

1.14.8 Tastenkürzel für Feldinformationen geändert

Aufgrund eines Windows-Updates musste das Tastenkürzel für "Feldinformationen anzeigen" von [Strg-Alt-Shift-F] auf [Strg-Alt-Shift-I] geändert werden.

1.14.9 Sichtbarkeit Filter am DTO

Der Default der Filtersichtbarkeit wurde auf die DTO-Ebene der aktuellen Maske (z.B. ..._XTD) geändert (beispielsweise nicht auf alle Kontakte, sondern nur auf Unternehmen). Der entsprechende Button in der Titelleiste des Filters shiftet den Filter jetzt immer auf das DTO der aktuellen Maske.

1.14.10 Web-Client unterstützt SVG-Format

Der Client kann jetzt auch Vektorgrafiken darstellen. Durch SVG-Unterstützung vereinfacht sich das Verfahren zur Einbindung kundenspezifischer Symbole. Es ist keine Font-Integration mehr notwendig, nur das Mapping auf ein SVG-Blob.

Hinweis: Falls Sie Vektorgrafiken selbst erstellen, achten sie darauf, dass der SVG-Code keine „DOCTYPE“-Deklarationen mit Verweis auf eine externe DTDs (Document Type Definitions) enthält. Dies könnte Probleme bei der Performance verursachen. Dies ist sichergestellt, wenn Sie das moderne SVG-Format 1.2 verwenden.

1.14.1 Web-Client-Portal-Modus mit kundenspezifischem App-Symbol

Werden Fragebögen (z.B. für Kundenumfragen) im Portal-Modus des Web-Clients dargestellt, ist es wünschenswert auf dem Browser-Tab ein kundenspezifisches Logo (Favicon) und den Titel des Fragebogens ausgeben zu können. Das ist jetzt möglich. Dafür ist auf dem Web-Server im Arbeitsverzeichnis `"${PSCWEBCLI_WORK}/custom-<webapp>"` pro Web-Applikation eine Datei mit dem festen Namen "favicon.ico" (alternativ "favicon.png") abgelegt. Diese Datei kann ausgetauscht werden. Sie wird an den Browser geliefert, gecached und im Browser-Tab der PiSA sales Portalseite dargestellt. Zusätzlich wird dort jetzt auch der Titel des Fragebogens korrekt dargestellt.

1.15 Abkündigungen

1.15.1 Crystal Reports

Die Erstellung von Crystalberichten wird nicht mehr weiter unterstützt. Chrystal als Modul und die Engine stehen aber weiterhin zur Verfügung, falls kundenspezifische Reports existieren. Bisherige Crystal-Standardreports sind in einem Loader zusammengefasst und bei Erfordernis zurück zu loadern.

1.15.2 Unterschriftenpad (Signopad)

Die Verwendung des Unterschriftenpads wird nicht mehr unterstützt. Wenn das Pad mit der aktuellen PiSA sales-Version weiterverwendet werden soll, kann die Bibliothek wieder bereitgestellt werden.

