



Release Notes PiSA sales Version 6.0

Release: 06.00-20120403

Dokument-Stand: 15.05.2012

Dokument-Nr.: D-12-121521

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	6
Aufbau der Feature-Beschreibung.....	6
Referenzierte Dokumente	6
1. Allgemeine Features, Benutzeroberfläche	7
1.1 Verbesserte Darstellung und Bedienung	7
1.1.1 Neues Aktivitäten-Menü im Entry-Portal	7
1.1.2 Tag-Stil X verhindert Aufpoppen der Toolbar an CLOB-Feldern	7
1.1.3 Optimierte Client-Skalierung für bessere Lesbarkeit	7
1.1.4 Zuordnen von Datensätzen per D&D übernimmt Beziehungsattribute	8
1.1.5 Datensätze ohne Lesezugriff nicht anzeigen	8
1.1.6 Optimierte Spalten-Sortierung am Client	8
1.2 Terminologie	9
1.3 Suchen und Filtern	9
1.3.1 Suche nach Telefonnummern erweitert	9
1.3.2 Performance bei Telefonnummernsuche durch CTI verbessert	9
1.3.3 Filter-Definition erweitert	10
1.4 Suchmaschine	10
1.5 Blindkopie als Beleg einer versandten Nachricht.....	11
1.6 Abkündigung des RTF-Formats in CLOB-Feldern.....	11
2. Kontakte.....	13
2.1 Redesign der Kontaktformulare	13
2.2 Zugriff auf Social Network Profile.....	14
2.3 Kompakte Darstellung von Kontaktbeziehungen	14
2.4 Kontakthistorie, Umfirmierung, Arbeitgeberwechsel	15
2.5 Adressen.....	16
2.5.1 Markierung für Adresstyp	16
2.5.2 Postfachadresse ohne Postfachnummer	16
2.5.3 Länder-Eintrag im Sichtfenster	16
2.5.4 Adress- Zugriff	17
2.6 Ressourcen- und Mitarbeiter-Status gekoppelt.....	17
2.7 Im Kontaktformular bestehende Vorgänge zuordnen	18
2.8 Verbesserte Navigation in den Branchen-Dialogen	18
2.9 ClipX erkennt mobile Telefonnummern.....	18
3. Aktivitäten.....	19
3.1 Klassifizierung und Strukturierung von Aktivitäten	19
3.2 Anfrage-Bearbeitung	20
3.3 Termin-Bearbeitung	20

3.3.1	Verriegelung von Freigabegrad und Termin-Status customisierbar	20
3.3.2	Neue Funktion "Verfügbarkeitsprüfung" am Termin	21
3.3.3	Löschen Termin-Zuständigen aus Teilnehmerliste verhindern	21
3.3.4	Termin-Verteiler-Kontaktauswahl lädt auch Projektkontakte	22
3.3.5	Hauptteilnehmer-Kontaktauswahl lädt auch Teilnehmer	22
3.3.6	Terminänderung setzt Teilnehmerstatus zurück	22
3.4	Gruppenkalender	22
3.4.1	Nur "erfolgreich" abgeschlossene Aktivitäten darstellen	22
3.5	E-Mail-, Brief- und Fax-Korrespondenz	23
3.5.1	E-Mail-Antwort als Folgeaktivität hinterlegen	23
3.5.2	Empfängerspalte im Posteingang/Postausgang des Entry Portals	24
3.5.3	Korrespondenzsprache	24
3.5.4	PNG-Bilder in E-Mails und LotusNotes-Versionen kleiner 8.5	24
3.5.5	E-Mail Absender programmatisch steuern können	25
3.5.6	Globale Signatur jetzt mehrsprachig	25
3.6	Aktivitätenserien.....	25
3.7	Fixierte Aktivitäten.....	26
3.8	Benachrichtigung und Überwachung	26
3.8.1	Neue Verteilerliste an Aktivitäten	26
3.8.2	Verbesserte Überwachung von Aktivitäten	26
3.8.3	Vermeidung unnötiger Erinnerungen	27
3.9	Folgeaktivitäten.....	27
3.10	Weitere Features	28
3.10.1	Zeiteinschränkung für Aktivitätenlisten verbessert Performance	28
3.10.2	Optimierte Sortierung in Projektauswahlen	28
3.10.3	Löschen von Kontakten und deren Aktivitäten	28
3.10.4	Aktivitäten-Status "in Nachbearbeitung"	28
4.	Dokumente.....	30
4.1	Optimierte Funktion "Nach PDF Konvertieren"	30
4.2	Neue Funktion "PDF-Version einchecken"	30
5.	Produktdatenbank.....	31
5.1	Projektversion im Titel projektspezifischer Artikel.....	31
6.	Vertrieb.....	32
6.1	Strukturierte Vertriebsgebiete, Gebietszuordnung und Aufteilung	32
6.2	Neuer Verkaufstrichter	33
6.3	Drill-Down-Erweiterungen	34
6.4	Cockpit-Erweiterungen.....	34
6.5	Auftrags-Fortschritt in % automatisch setzen	35
6.6	Behandlung von Go- und Get-Werten bei Überführung.....	35

6.7	Erweiterte Produkt/Leistungssicht am Unternehmen	36
7.	Marketing	37
7.1	Kontaktimport-Werkzeug	37
7.2	Ad-hoc-Listen	37
7.3	Projektmappe im Marketing nutzbar	38
7.4	Konsolidierung und Erweiterung der Marketingprojekte	38
7.4.1	Integrierte Kostenverwaltung	39
7.4.2	Subtypabhängige Templates	39
7.4.3	Optimale Unterstützung mehrsprachiger Kampagnen	39
7.4.4	Erweiterter Marketingkalender	40
7.4.5	Beschränkung von Datensätzen in der Auswahlvorbelegung	40
7.4.6	Mehr Sicherheit bei Ausführung der Fkt. Gruppenauflösung	41
7.5	Inxmail-Kopplung für professionelles E-Mail-Marketing	41
8.	Service und Verträge	42
8.1	Produkt-Zuordnung nach Kopieren eines Serviceobjekts	42
8.2	Produkt/Leistungs-Übersicht jetzt auch in den Serviceübersichten	42
9.	Berichte	43
9.1	Neue Windward-Version 11	43
9.2	Berichtskonsolidierung	44
9.3	Mehreren Berichte in ein Dokument drucken	44
9.4	Geladene Treffer als Liste drucken	45
10.	PiSA sales Groupware Connector	46
10.1	Erweiterter Synchronisationsumfang	46
10.1.1	Termin-Synchronisation erfasst auch delegierte Termine	46
10.1.2	Neue Kontakt-Synchronisation	46
10.1.3	Erweitertes Outlook-AddIn	47
10.2	Technik, Unterstützte Plattformen	48
10.2.1	Groupware-Konfiguration erlaubt Kopplung mit mehrere Servern	48
10.2.2	Automatischer E-Mail-Import jetzt auch für Domino-Server	48
10.2.3	Customisierbare Import/Export-Handler	48
10.2.4	Performance-Verbesserung durch Parallelisierung:	49
11.	PiSA sales CTI	50
11.1	Neue Option "Anklopfen nicht erlaubt"	50
12.	MapPoint	51
12.1	MapPoint und Umkreissuche	51
12.2	Pflege von GEO-Daten durch den Administrator	51

13. PiSA sales pocket	52
13.1 WP 7.5-Unterstützung.....	52
13.2 Fehlerbeseitigung Pocket-Client	52
14. Web-Portal	53
15. Systemeinstellungen, Administration und Customizing.....	55
15.1 Vereinfachte Systemeinstellungen.....	55
15.2 Konsolidiertes Administrationsmenü	56
15.3 Fixierter Zugriff.....	56
15.4 Jede Server-Meldung jetzt mit Stacktrace ausgebbar	56
15.5 Neue Zugriffsgruppe "Dokument-Administrator"	57
15.6 Projekt-Zugriff um den Eigentümer erweitern, wenn dieser Zugriff erhalten soll	57
15.7 Mehr Sicherheit bei Autologin durch SID-Überprüfung	57
15.8 Client-Hintergrundfarbe.....	58
15.9 Neue Support- und Hilfsfunktionen im Client	58
15.10 Messageboxen jetzt mit Timeout	58
15.11 Neue Verwaltung mehrsprachiger Sichtfenster und Briefanreden	59
15.12 Client-Versionen der angemeldeten Benutzer anzeigen	59
15.13 Verwaltung von impliziten Beziehungen	60
15.14 Trennzeichen im mehrspaltigen Auswahlmenüs	60
16. Veränderte Systemvoraussetzungen	61
16.1 Neu unterstützte Betriebssysteme/Kopplungen.....	61
16.2 Abkündigungen	61
17. Fehlerbehebung	62
17.1 Liste der behobenen Fehler mit Version 6 (ab GL 05.01-20110204), die in die Version 5.1 eingepatcht worden sind.....	62
17.2 Liste der behobenen Fehler mit Version 6 (ab GL 05.01-20110204).....	63

Zu diesem Dokument

Das Dokument beschreibt die Differenz zwischen der neuen PiSA sales Version 6 (Release 06.00-20120403) und PiSA sales Version 5.1 (Release 05.01-20110204). Es enthält folgende Informationen:

- + Beschreibung der neuen Features
- + Liste wichtiger behobener Fehler
- + Checklisten zur Nachführung customisierter Anwendungen und zur Aktivierung/Einstellung der neuen V6.0-Features

Aufbau der Feature-Beschreibung

Die Features sind nach Produktmodulen, wie z.B. Kontakte, Aktivitäten, Vertrieb, ... geordnet. Jedes Feature ist kurz beschrieben und kann folgende Zusatzinformationen enthalten:

Interne Calls	Referenz auf Calls der internen PiSA sales Support-Applikation, z.B. 1014501
Feature Release ab	Freigabe-Version des Features: z.B. ab Release 06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>Hinweis auf zugehörige Kapitel/Abschnitte in der PiSA sales Online-Hilfe oder auf andere Dokumente, wie Daten- oder Featureblätter</i>

Referenzierte Dokumente

Das Dokument enthält Verweise auf folgende Dokumentationen:

- + PiSA sales Online-Hilfe, V6.0, Release 06.00-20110403 [D-12-121846]
- + Datenblatt "E-Mail-Marketing mit PiSA sales -Inxmail" [D-11-117455]
- + Web portal "Deployment Manual" [D-11-117772]

1. Allgemeine Features, Benutzeroberfläche

1.1 Verbesserte Darstellung und Bedienung

1.1.1 Neues Aktivitäten-Menü im Entry-Portal

Das neue Aktivitätenmenü "Aktivität (bearbeiten)" im Entry-Portal fasst jetzt alle Funktionen zusammen, die an markierten Aktivitäten ausgeführt werden können, wie z.B. "Status ändern". Die Funktionsleiste im Entry-Portal wird übersichtlicher.

Interne Calls	1014501
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Das Entry Portal</i>

1.1.2 Tag-Stil X verhindert Aufpoppen der Toolbar an CLOB-Feldern

An CLOB-Feldern poppt automatisch die Toolbar auf, wenn man den Text bearbeitet. Das Aufpoppen kann jetzt mit dem Tag-Stil X am CLOB-Feld verhindert werden, falls dies der Kunde wünscht.

Ist Stil X gesetzt, gilt folgendes:

- + Toolbar öffnet nicht automatisch
- + Toolbar kann nicht mit Strg+Alt+T geöffnet werden
- + Will der Benutzer Text formatieren, muss er mit F2 den Text-Editor öffnen.

HINWEIS: Wer den Stil X an einem CLOB-Feld einträgt, muss auch den Tooltipp am Titel-Tag prüfen und ändern in "Mit der F2-Taste öffnen Sie den Text-Editor."

Interne Calls	1014511
Feature Release ab	06.00-20120403

1.1.3 Optimierte Client-Skalierung für bessere Lesbarkeit

Der Client berücksichtigt jetzt die Skalierung der Systemschriftart konsequent im gesamten Anwendungsfenster, d.h. es werden jetzt alle Maskeninhalte korrekt skaliert und nicht nur die Windows-Elemente, wie Top-Menü oder Funktionsleiste.

Die Skalierung können Sie in den Windows-Anzeige-Einstellungen festlegen. Der Weg zur Schriftgröße hängt aber von der Windows-Version. Unter Windows 7 wählen Sie z.B. "Systemsteuerung -> Darstellung und Anpassung -> Anzeige -> Text und weitere Elemente

vergrößern oder verkleinern". Dort können Sie 100, 125 oder 150% oder eine benutzerdefinierte Größe einstellen.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403

Zuordnen von Datensätzen per D&D übernimmt Beziehungsattribute

Bei der Zuordnung von Datensätzen per D&D Datensätze werden jetzt auch Beziehungs-Attribute (z.B. Notizen, Status oder die Produktstrukturattribute im Vorgangs-Lieferumfang, wie Menge, Gewählt, Optional, ...) übernommen, falls dass die Datenstruktur des Quell- und Zielobjektes zulässt.

Das Feature kann über die Variable PSA_SFR_DRP_ROW_COP_BAS (y/n) aktiviert werden.

CUSTOMIZING: Am Dialog können die Methoden drpRowCopBas() und drpRowCopBasFld() überladen werden, um das Verhalten pro Dialog steuern zu können.

Interne Calls	1013363
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 07

1.1.4 Datensätze ohne Lesezugriff nicht anzeigen

Die Variable PSC_VIS_ACC = n sorgt dafür, dass Datensätze ohne Lesezugriff nicht zum Client geschickt und dort nicht dargestellt werden (im Unterschied zur ***-Darstellung). Bei dieser Einstellung kam es zu Inkonsistenzen im Zusammenhang mit der Maximalanzahl ladbarer Datensätze an der Maske. Als Lösung wurde die neu Variable PSC_VIS_ACC_DTO eingeführt. Sie zieht nur, wenn PSC_VIS_ACC auf n steht. Hat PSC_VIS_ACC_DTO den Wert y (Default), dann ist das Verhalten wie bisher. Steht der Wert auf n, dann werden die nicht lesbaren DS erst gar nicht in das DTO geladen. Somit wird die Maske bis zu ihrem Maximum gefüllt, falls genügend lesbare Datensätze gefunden werden.

Interne Calls	1014571
Feature Release ab	06.00-20120403

1.1.5 Optimierte Spalten-Sortierung am Client

Leere Zellen werden jetzt nicht mehr am Anfang, sondern am Ende eingereiht.

Interne Calls	1014564
Feature Release ab	06.00-20120403

1.2 Terminologie

Folgende wichtige Begriffe auf der Benutzeroberfläche wurden umbenannt:

- + Interne Nachricht in "Nachricht"
- + Rückmeldung in "Abrechnungsbogen"
- + Plantafel in "Ressourcenplanung" bzw. "Plantafel für Ressourcen"
- + "Process" in "case" (englische Oberfläche)

Interne Calls	1013823, 1014324
Feature Release ab	06.00-20120403

1.3 Suchen und Filtern

1.3.1 Suche nach Telefonnummern erweitert

Die Suche nach Telefonnummern an externen Kontakten kann auf die internen Telefonfelder erweitert werden. Das Feature kann über die Variable PSA_SFR_QUE_TEL_INT permanent an/ausgeschaltet werden. Es lässt sich ebenso per Semaphore temporär deaktivieren.

Für die Suche nach Telefonnummern werden jetzt alle nichtnumerischen Zeichen entfernt. Ein führendes + wird durch 00 ausgetauscht.

HINWEIS: Durch die Oder-Suche, die bei eingeschaltetem Feature entsteht, ist entweder die Suche nach Branche, Region oder Telefon möglich.

Interne Calls	1011479
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Schnellsuche im Quickfinder-> Suche nach Telefonnummern</i>

1.3.2 Performance bei Telefonnummernsuche durch CTI verbessert

Es wurde ein zyklischer Dienst (Job) integriert, der alle Telefonnummern in eine Lucene-DB schreibt. Es ist eine zusätzliche DB neben der Volltextsuche. Der Job hat die ID PSA_TEL_IDX. Der Pfad zu der DB wird über die Variable PSA_TEL_IDX_DIR eingestellt.

Das Feature für die Telefonnummernsuche bei eingehenden CTI-Anrufen wird über die Variable PSA_CTI_USE_TEL_IDX aktiviert.

Die dynamischen Java-Methoden PSA_CNT_TEL_IDX und PSA_DEL_TEL_IDX ermöglichen ein Zählen und Löschen der Einträge.

Interne Calls	1013438
Feature Release ab	06.00-20120403

1.3.3 Filter-Definition erweitert

An den Filtern ausgewählter Datenobjekte wurden weitere Filterassoziationen hinzugefügt:

- + Personen nach der Hauptfirma in Verteilerlisten filtern können
(Unter dem Knoten "Externe Unternehmen" -> "Kontakt in Verteilerlisten" den roten Knoten Verteilerliste hinzugefügt)
- + Interne Personen, Abteilungen und Mitbewerber nach zugeordneten Merkmalen filtern können (Roter Knoten "Mitarbeiter-Merkmale" hinzugefügt)
- + Nach Korrespondenzen mit bestimmter Absender-E-Mailadresse filtern können
(Unter dem blauen Knoten "Korrespondenz-Absender-Person" die drei E-Mail-Felder hinzugefügt)
- + Dokumente nach zugeordneten Serviceobjekten filtern können
(Roten Knoten "Serviceobjekt-Dokument-Beziehung" hinzugefügt)
- + Servicemeldungen nach zugeordneten FAQs und Fehlercodes filtern können
(Roter Knoten "Mit FAQs" und "Mit Fehlercodes" hinzugefügt)

Interne Calls	1014476, 1013911, 1013663, 1013470, 1010373
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe,V6: Allgemeiner Passus im Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Erweiterte Suche im Filterformular</i>

1.4 Suchmaschine

Die Suchmaschine wurde wie folgt erweitert:

- + Die Suchmaschine indiziert jetzt auch Projektmappen und Dokumentmappen. Für Projektmappen werden die Felder Stichwort, Nummer, Prozess, Status, Typ, Merkmale, Adressen, Statusinfo, Beschreibung berücksichtigt.
Für Dokumentmappen werden die Felder Name und Beschreibung berücksichtigt
- + Mit der neuen Funktion "Konfigurieren" können Einschränkung auf bestimmte Objekte benutzerspezifisch definiert werden. Dadurch werden all jene Benutzer unterstützt, die fast ausschließlich nur nach bestimmten Objekten, wie z.B. nach Dokumenten suchen.

- + Die Einschränkungen werden nach Verlassen des Konfigurations-Dialogs mit OK an der benutzerspezifischen Variable PSA_FUL_IDX_CNF_OBJ hinterlegt.
- + Im Customizing hinzugekommene Felder können indiziert werden. Dafür gibt es in der Liste der Suchmaschinenobjekte (Administration -> Sonstige -> Suchmaschine: Objekte) eine neue Unterliste, in der für jedes Datenobjekt die zusätzlich zu indizierenden Felder angegeben werden können. Ist ein angegebenes Feld in dem DTO oder seiner Verlinkung vorhanden und sichtbar, dann wird der Feldinhalt als neue Zeile in den Indextext aufgenommen. CLOB Felder werden vorher nach Plaintext konvertiert.

Interne Calls	1013810, 1014379, 1014637
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Suchmaschine -> Volltextsuche Kapitel Administration-> Einstellen und Anpassen-> Sonstiges-> Suchmaschinen-Objekte</i>

1.5 Blindkopie als Beleg einer versandten Nachricht

Setzt der Ersteller im "Nachrichten"-Formular die Checkbox "Blindkopie", erhält er automatisch eine Kopie der Nachricht, ohne dass er sich selbst in die Empfängerliste eintragen muss. Die Kopie erhält automatisch den Status "Abgelegt", damit sie nicht aufpoppt.

Über die neue Variable PSA_RSM_OUT_BOX (y/n) kann die Vorbelegung der Checkbox gesteuert werden. Standardwert ist "n".

In der Liste "Meine internen Nachricht" kann der Benutzer über den Quickfilter "Gesendet" auf alle Nachrichten filtern, die der Benutzer an sich selbst gesendet hat. Darunter sind alle Blindkopien.

Interne Calls	1013661
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Nachrichten ff.</i>

1.6 Abkündigung des RTF-Formats in CLOB-Feldern

Das RTF-Format wird ab V6.0 in CLOB-Feldern nicht mehr unterstützt. Der RTF-Button in der CLOB-Toolbar ist ausgegraut. Grund für die Abkündigung ist die Formatkonsolidierung im Zusammenhang mit der Einführung des PiSA sales Web Client.

Beim Upgrade auf V6 werden automatisch alle RTF-Inhalte in CLOB-Feldern in das HTML-Format konvertiert. Beachten Sie:

- + Die Darstellung und der Windward-Druck der konvertierten Inhalte/Texte kann von der früheren RTF-Darstellung geringfügig abweichen, insbesondere bei Aufzählungen, Einrückungen, ...
- + Nach dem Einchecken eingehender HTML-E-Mails werden Bilder im CLOB-Feld nicht dargestellt. Mit Klick auf den Betreff im E-Mail-Formular wird die E-Mail im Internet-Browser vollständig mit Bildern dargestellt.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> CLOB-Felder -Felder mit frei formatierbarem Text-ff.</i>

2. Kontakte

2.1 Redesign der Kontaktformulare

Die Kontaktformulare externer/interner Unternehmen/ Personen wurden überarbeitet. Alle wichtigen Stamm- und Kommunikationsdaten sind jetzt auf dem "Stammdaten"-Reiter zusammengefasst und übersichtlicher präsentiert. Die Suche von Stammdaten im Reiter "Allgemein" und "Zusatzdaten" gehört der Vergangenheit an.

Folgende Informationen können zusätzlich im Stammdaten-Reiter erfasst werden:

- + Bild zum Kontakt, z.B. ein Passbild, das Unternehmenslogo oder das Unternehmensgebäude. Die Funktionen zum Laden, Anzeigen und Löschen befinden sich im "Bild-Menü".
- + Weitere Telefonnummern und E-Mail-Adressen
- + SocialMedia-Links (siehe nächster Abschnitt)

Folgende Informationen finden Sie jetzt auf anderen Reitern:

- + Sichtfenster und Anrede des externen Kontakts werden jetzt im Adressreiter dargestellt
- + Sichtfenster, Anrede und weitere Brief-Elemente, wie Briefanrede, Unterschrift, Fußzeile des internen Kontakts werden jetzt auf einem extra "Korrespondenz"-Reiter dargestellt. Mit der neuen Musterbrief-Generierungs-Funktion kann die korrekte Generierung von Briefkorrespondenzen geprüft werden.
- + Kaufmännischen Daten, wie Zahlungs- und Lieferbedingung, Umsatzsteuer-Nummer und Handelsregisternummer werden jetzt im "Kundenanalyse"-Reiter, Sektion "Eckdaten" dargestellt

Folgende Informationen werden im Standard nicht mehr dargestellt:

- + Paraphe am externen Kontakt

Vereinfachte Bedienung:

- + Neue Buttons an MultiSelect-Feldern öffnet Mehrfachauswahl (z.B. an den Feldern "Anlass" und "Weitere Gruppen). Durch den Button können MultiSelect-Felder besser von SingleSelect-Felder unterscheiden werden.

UPGRADE/CUSTOMIZING:

- + Bei der Umstellung customisierter Kontaktformulare auf das neue GUI-Design entstehen zusätzliche Aufwände. Sie sind abhängig vom Umfang der bereits realisierten Anpassungen.
- + Bei der Umstellung sind zwei Fälle zu unterscheiden:
 - a) Beide Dialoge "Allgemein" und "Zusatzdaten" sind verlinkt: Das bisherige Customizing kann auf den neuen Stammdialog übernommen werden. Passiert das nicht, bleibt dem

Kunden das alte GUI-Design erhalten. Einige Daten wie z.B. Zahlungsbedingungen sind dann doppelt dargestellt, da der Standard diese jetzt im Kundenanalyse-Reiter darstellt
b) Nur einer der Dialoge "Allgemein" oder "Zusatzdaten" verlinkt: Das bisherige Customizing muss auf neuen Stammdialog übernommen werden.

- + Der bevorzugte Bereich zur Platzierung kundenspezifische Felder befindet sich jetzt auf dem Allgemein-Reiter unten rechts

Interne Calls	1014261
Feature Release ab	06.00-20120403

2.2 Zugriff auf Social Network Profile

Am Kontakt können jetzt Profile sozialer Netzwerke hinterlegt und aus PiSA sales im Standard-Browser geöffnet werden.

- + Plus-Button unter dem Bild öffnet die Social Network-Liste zum Kontakt.
- + Per Drag&Drop Profil-URL aus dem Browser in die Liste ziehen und speichern.
- + Mit Klick auf das Social Network-Symbol das Profil des Kontakts im Browser öffnen.
- + Falls der aktuelle Benutzer bei Facebook und Co. angemeldet ist, können vom Profil freigegebene Informationen eingesehen werden.

Die Liste der sozialen Netzwerke kann administriert werden unter "Administration -> Kontakte -> Soziale Netzwerke"

Die Anmeldung des aktuellen PiSA sales Benutzers oder des eigenen Unternehmens am sozialen Netzwerk wird von PiSA sales nicht unterstützt und muss manuell im Browser vorgenommen werden (empfohlene Option: angemeldet bleiben)

Interne Calls	1014261
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Social Network Profile verwalten.

2.3 Kompakte Darstellung von Kontaktbeziehungen

Die "Kontaktbeziehungen" eines Unternehmens/Person werden jetzt kompakt auf einem Reiter dargestellt:

Am ext. Unternehmen, Mitbewerber und Person:

- + Gemeinsame Darstellung der Listen "Kontaktbeziehungen", "Struktur"/"In Einheiten" und "Historie" auf dem Reiter "Kontaktbeziehungen"
- + Baum-Darstellung der Unternehmensstruktur wie im Konzernbrowser
- + Baum-Darstellung der Historie (Vorgänger/Nachfolger)

Am internen Mitarbeiter, Eigene Firma/Interne Abteilung

- + Gemeinsame Darstellung der Listen "Kontaktbeziehungen" und "Struktur"/"In Einheiten" auf dem Reiter "Kontaktbeziehungen"
- + Baum-Darstellung der internen Organisationsstruktur

Das Unternehmens- und Personenformular öffnen jetzt immer maximiert (Steuerung über INI-Tag)

Interne Calls	1013097
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Kontaktbeziehungen und Kontakthistorie

2.4 Kontakthistorie, Umfirmierung, Arbeitgeberwechsel

In bestimmten Branchen ist es notwendig, die Historie eines Unternehmens nach Umfirmierung, Übernahme oder Aufspaltung bzw. die Historie einer Person, z.B. nach einem Arbeitgeberwechsel nachzustellen. Dafür gibt es eine Historien-Beziehung, die es ermöglicht einem Kontakt Vorgänger oder Nachfolger zuzuordnen.

Bisher musste eine Umfirmierung manuell vorgenommen werden und die Historiensicht stand nur an Aktivitäten zur Verfügung. Es wurden folgende Erweiterungen vorgenommen:

- + Neue Fkt. "Umfirmierung" am Unternehmen: Assistent für Umfirmierung und Aufspaltung von Unternehmen. Ermöglicht die kontrollierte Übernahme von Daten und Mitarbeitern auf einen neuen Unternehmens-Datensatz und stellt automatisch die Historienbeziehung zum Vorgänger her.
- + Neue Fkt. "Unternehmenswechsel": Assistent für den Arbeitgeberwechsel. Ermöglicht die kontrollierte Übernahme von Daten auf einen neuen Personen-Datensatz inkl. Zuordnung zu einem neuen Unternehmen und stellt automatisch die Historienbeziehung zur Vorgänger-Person her.
- + Baum-Darstellung der Historien-Beziehung zu Vorgängern und Nachfolgern im Reiter "Kontaktbeziehungen"
- + Spezielle Kennzeichnung von Kontakten mit Vorgängern und Nachfolgern
- + Historien-Ansicht nicht nur für Aktivitäten, sondern auch für Marketing-Projekte, Vertriebsvorgänge, Projektmappen, Servicemeldungen, -Vorgänge, -Verträge, -Objekte.
- + Die Dublettenprüfung berücksichtigt Kontakte mit Historienbeziehungen (Kontakt-Datensätze, zwischen denen eine Historienbeziehung existiert, werden nicht als Dublette ausgegeben)

Für interne Kontakte werden keine Historien-Beziehungen aufgebaut. Der Historien-Reiter am internen Kontakt wurde entfernt.

Interne Calls	1013097, 1014250, 1014353
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Kontaktbeziehungen und Kontakthistorie

2.5 Adressen

2.5.1 Markierung für Adresstyp

Wenn an einem Kontakt auf den Button "Typ der Adresse festlegen" geklickt wird, dann war nicht erkennbar, welche Adresstypen bereits am Kontakt hinterlegt sind. Jetzt geben Readonly-Häkchen im Adresstypmenü darüber Auskunft. Der Benutzer muss nicht mehr in die Adressliste unter Zusatzdaten wechseln.

Interne Calls	1012545
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Kontakte manuell erfassen

2.5.2 Postfachadresse ohne Postfachnummer

Eine Postfachadresse kann jetzt auch erfasst werden, wenn keine Postfachnummer eingetragen wird. In diesem Fall wird automatisch Wort "Postfach" (Wert der Variable PSA_ADR_PO_BOX) in das Sichtfenster eingetragen. Dadurch wird nun auch die in der Schweiz übliche Darstellung unterstützt.

Interne Calls	1013260
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 15
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Korrespondenzfelder nach DIN 5008-> Postfachadresse

2.5.3 Länder-Eintrag im Sichtfenster

Die Länderkennung im Sichtfenster wird nach neuen Regeln generiert:

- + Wenn Absender und Empfänger im selben Land sind, wird das Land nicht im Sichtfenster angezeigt.
- + Wenn die Länder unterschiedlich sind, dann wird das Land in Englisch angefügt.

- + Über die Variable PSA_CPD_ADR_CTY_LBR wird gesteuert, ob Ort und Land durch eine Leerzeile voneinander getrennt werden. Im Standard wird keine Leerzeile mehr eingefügt.
- + Über die Variablen PSA_CPD_ADR_CIT_UPP und PSA_CPD_ADR_ZIP_UPP kann gesteuert werden, ob Ort und/oder PLZ großgeschrieben werden.

Interne Calls	1010539
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Internationale Adresseingabe-> ff.

2.5.4 Adress- Zugriff

Kontakt-Adressen erben jetzt den Zugriff konsequent vom Kontakt. Es gilt die Regel: Adressen erhalten den Zugriff des Kontaktes, an dem sie erstellt oder an den sie kopiert werden. Beim Ändern des Zugriffs eines Kontakts ändern sich auch die Zugriffe seiner Adressen. Dadurch ist gesichert, dass ein Benutzer auf eine Kontakt-Adresse nur dann den Schreib- oder Löschzugriff erhält, wenn das auch für den zugehörigen Kontakt der Fall ist.

Bisher konnte es in bestimmten Szenarien vorkommen, dass der Zugriffsschlüssel für eine neue Kontakt-Adresse fälschlicherweise aus der Variable PSC_MSK_ACC gelesen wurde.

Die Änderung wurde am DTO vorgenommen, sodass der Adresszugriff auch beim Importieren von Adressen aus anderen Systemen (Visitenkartenscanner, ...) korrekt gesetzt wird.

Interne Calls	1013642
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 21
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe,V6: Kapitel Kontakte-> Internationale Adresseingabe-> ff.

2.6 Ressourcen- und Mitarbeiter-Status gekoppelt

Der Status einer Personalressource war bisher nicht mit dem Status der Person gekoppelt. Jetzt wird sichergestellt, dass nur aktive Mitarbeiter aktive Ressourcen haben. Dass passiert wie folgt:

- + Wird ein Kontakt einer Ressource zugewiesen und hat dieser Kontakt einen finalen Status, dann wird der erste nicht planbare Status der Ressource zugewiesen (im Standard ist das "inaktiv").
- + Ändert sich der Status eines Kontaktes mit Ressource auf einen finalen Status, dann wird auch hier der Status der Ressource auf den ersten nicht planbaren Status geändert.
- + Ein Schreibschutz der Status wurde nicht realisiert.

Interne Calls	1013833
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Anlegen und Verwalten von Ressourcen-> Ressourcen-Stammdaten verwalten-> Ressourcentypen.

2.7 Im Kontaktformular bestehende Vorgänge zuordnen

Am Unternehmen und an der Person können jetzt nicht nur neue, sondern auch bestehende Vertriebsvorgänge, Projektmappen, Servicemeldungen, Servicevorgänge und Verträge zugeordnet werden. Die dafür benötigten Auswahl-Buttons wurden über den Unterlisten bereitgestellt.

Interne Calls	1012697
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Kontakte-> Überführung in Projekte ff.

2.8 Verbesserte Navigation in den Branchen-Dialogen

Der Branchenhyperlink aus dem Browser in den Branchen-Dialog war bisher für Benutzer wenig aussagekräftig, da er im Dialog nicht in die Unterbranchen navigieren konnte.

Im Endanwender- und Admin-Branchen-Dialog wurde aus diesem Grund die Unterbranchenliste eingebaut. In die Oberbranchen kommt man jetzt per Hyperlink auf Kategorie 1 oder Kategorie 2 im Kopf des Dialoges.

Interne Calls	1012526
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Sicht auf Branchen ff.

2.9 ClipX erkennt mobile Telefonnummern

In den ClipX-Sourcen (SalesClipIX.exe 4.0.0.116 und SalesClipIX.dll 4.0.0.102) haben wir folgende Änderung vornehmen. Enthält die Karte eine Telefonnummer, vor der im Deutschen entweder "mob", "mobil", "mobile", "handy" oder "funk" steht, dann wird diese Nummer als mobile Nummer erkannt und in der Maske "ClipIX für PiSA sales - Kontaktdaten vervollständigen ..." angezeigt.

Interne Calls	1014364
Feature Release ab	06.00-20120403

3. Aktivitäten

3.1 Klassifizierung und Strukturierung von Aktivitäten

Die bisherige - im Reiter Zusatzdaten dargestellte - Klassifikation von Aktivitäten wurde erweitert. Es gibt jetzt:

- + eine eindeutige Hauptklassifikation, hervorgehoben dargestellt im Kopf des Aktivitätenformulars. Sie dient der Zuordnung von Aktivitäten zu Bereichen, wie Marketing, Vertrieb, Service und ermöglicht die strukturierte Darstellung in Aktivitätenbäumen.
- + Ein weiteres Attribut zur Aufnahme ein oder mehrerer Nebenklassifikationen, dargestellt in Zusatzdaten. Es kann für kundenspezifische Kennzeichnungen verwendet werden. Der PiSA sales Standard nutzt das Attribut zur Kennzeichnung von "Anfragen".

Die Klassifikation kann erfolgen:

- + Manuell durch den Benutzer. Dafür steht ein kompakter Klassifikationsdialog (Button "Klassifizieren") im Stammformular sowie in den E-Mail- und Termin-Connectoren zur Verfügung.
- + Automatisch entsprechend der Einstellungen in den benutzer- oder gruppenspezifischen Variablen PSA_DFV_ACT_CLA_IDN und PSA_DFV_ACT_CLA_NAM
- + Für Standard-Aktivitäten vorgegeben vom Prozess. Dafür wurde in der Prozessdefinition die Liste "Alle Standard-Aktivitäten" sowie das Standard-Aktivitätenformular um ein Klassifikations-Feld erweitert. Die dort vorgenommene Auswahl wird beim Erstellen der Standard-Aktivitäten wirksam. Das alte Verhalten wird abgekündigt (Standard-Aktivität erhielt die Klassifikation desjenigen, der die Standard-Aktivität anlegte)

Strukturierte Darstellung von Aktivitäten:

- + In Aktivitätenbäumen können Aktivitäten wahlweise nach Hauptklassifikation, Aktivitätenart oder Status strukturiert dargestellt werden. Die Art der Strukturdarstellung ist – wie bisher - über die Umgebungsvariable PSA_REL_ACT_CLA.DTO gruppen- oder benutzerspezifisch einstellbar. An Aktivitätenlisten wurden neue Filter auf die Hauptklassifikation bereitgestellt.

Mehr Informationen	Featureblatt "PiSA sales V6 Features Marketing.doc", D-11-118126
Interne Calls	1014362, 1014500
Feature Release ab	06.00-20120403

3.2 Anfrage-Bearbeitung

Aktivitäten, wie z.B. eingehende E-Mails, Telefonate oder Briefe könne als "Anfrage" klassifiziert (Nebenklassifikation) und in vorgefilterten Anfrage-Listen dargestellt, - falls notwendig, über Folgeaktivitäten - bearbeitet und verfolgt werden. Dies ist z.B. sinnvoll im Marketing (z.B. zur Bearbeitung von Info- oder Dokumentanforderungen), im Vertrieb (nicht für jede Anfrage wird eine Geschäftschance angelegt) oder als "schmale" Lösung zur Bearbeitung von Serviceanfragen. bei fehlendem Servicemodul.

Die dafür benötigten Anfrage-Listen (vorgefiltert auf offene und abgeschlossene Anfragen, die keine Ursprungsaktivität haben) und deren Menü/Navigator-Aufrufe werden auf Kundenwunsch im CUSTOMIZING bereitgestellt, denn es kann unterschiedliche Szenarien geben. z.B.:

- + Anfrageliste im Vertrieb (vorgefiltert auf Klass. = Vertrieb & Anfrage)
- + Anfrageliste im Marketing (vorgefiltert auf Klass. = Marketing & Anfrage).

Mit Hilfe der neuen Variable PSA_FLW_ACT_ADD_CLA_IGN lässt sich die Vererbung von Klassifikationen auf Folgeaktivitäten steuern. Als Werte werden die Klassifikations-Identifizier angeben, die nicht auf eine Folgeaktivität übernommen werden sollen. Default ist die "Anfrage".

Mehr Informationen	Featureblatt "PiSA sales V6 Features Marketing.doc", D-11-118126
Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Aktivitäten ->Allgemein-> Klassifizierung von Aktivitäten -> Anfragebearbeitung</i>

3.3 Termin-Bearbeitung

3.3.1 Verriegelung von Freigabegrad und Termin-Status customisierbar

Die Verriegelung von Freigabegrad und Termin-Status für freigabepflichtige Termine ist nicht mehr fix codiert, sondern customisierbar. Dafür wurde die Aktivitäten-Status-Verwaltung um eine Spalte erweitert, in der für jeden Status der nötige Freigabegrad gepflegt werden kann. Ist nichts eingetragen, ist der Statuswechsel immer möglich. Wenn der Subtyp (Art) der Aktivität freigabepflichtig ist, dann wird die Spalte ausgewertet.

Im Standard wird das bisherige Verhalten abgebildet: "In Planung" befindliche Termine können nicht in den Status "Fest vereinbart" gewechselt werden, aber sehr wohl in den Status "Verschoben" sowie in die finalen Status "Stattdgefunden", "Nicht stattdgefunden" oder "Abgesagt". Denn während der Planungsphase möchte man den Termin verschieben (und dann weiter planen) oder auch finalisieren können.

Eine Customizingmöglichkeit besteht z.B. darin, die Verriegelung so zu ändern, dass für "In Planung" befindliche Termine grundsätzlich keiner der finalen Terminstatus gesetzt werden darf.

Eine Prüfung auf den Status anhängiger Folgeaktivitäten wird im Standard nicht durchgeführt, da Folgeaktivitäten i.d.R. für die Nachbereitung von Terminen oder anderen Aktivitäten angelegt werden.

Interne Calls	1014310
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Servicemanagement Plantafel für Ressourcen-> Freigabepflichtige Termine in der Plantafel koordinieren ff.

3.3.2 Neue Funktion "Verfügbarkeitsprüfung" am Termin

Am Termin wurde die neue Funktion "Verfügbarkeitsprüfung" bereitgestellt. Sie öffnet den Gruppenkalender in einem eigenen Fenster und zeigt die Kalender der Terminteilnehmer an. Der Termin hat im Gruppenkalender automatisch den Focus und kann interaktiv auf einen freien Zeitraum verschoben werden.

Interne Calls	1014269
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Aktivitäten ->Allgemein-> Formularfunktionen

3.3.3 Löschen Termin-Zuständigen aus Teilnehmerliste verhindern

Das Löschen des Zuständigen aus der Teilnehmerliste eines Termins und aus der Kontaktauswahl wird jetzt verhindert. Der Löschversuch öffnet die Meldung "Der Zuständige darf nicht gelöscht werden!". Der Ersteller wird dadurch veranlasst, Modifikationen am Zuständigen ausschließlich im Terminkopf durchzuführen. Das unbeabsichtigte Entfernen von Terminzuständigen und das daraus resultierende "Verschwinden" aus Entry-Portal und Gruppenkalender werden verhindert.

Interne Calls	1013445
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 20

3.3.4 Termin-Verteiler-Kontaktauswahl lädt auch Projektkontakte

Wenn man am Termin einen Kontakt zum Verteiler hinzufügt, wurden bisher nur die Termineilnehmer geladen. Jetzt werden zusätzlich auch die Projektkontakte geladen. Dadurch können Projektbeteiligte schneller informiert werden, die selbst nicht am Termin teilgenommen haben.

Interne Calls	1013417
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Aktivitäten

3.3.5 Hauptteilnehmer-Kontaktauswahl lädt auch Teilnehmer

Die Kontaktauswahlen im Kopf von Terminen und Telefonaten sind jetzt zusätzlich zu möglichen Projektkontakten und Teammitgliedern mit den Teilnehmern vorbelegt. Dadurch muss man nicht extra nach den Teilnehmern suchen, falls man einen von Ihnen als Hauptteilnehmer eintragen möchte.

Interne Calls	1012559
Feature Release ab	06.00-20120403

3.3.6 Terminänderung setzt Teilnehmerstatus zurück

Mit Hilfe der neuen Variable PSA_APM_MOD_CLR_CON_STA kann spezifiziert werden, welche Termineilnehmerstatus zurückgesetzt werden, wenn sich Ort, Beginn oder Ende ändern. Dafür werden die Identifier der Aktivitäten-Kontaktstatus eingetragen, die zurückgesetzt werden sollen. Im Standard sind das alle nichtfinalen Status (Zugesagt, Abgelehnt, Mit Vorbehalt, keine Antwort). Dadurch werden alle Teilnehmer aufgefordert, nach Orts- oder Terminänderungen neu zustimmen.

Interne Calls	1013362
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 07

3.4 Gruppenkalender

3.4.1 Nur "erfolgreich" abgeschlossene Aktivitäten darstellen

Die Ansichtsoptionen des Gruppenkalenders wurden derart optimieren, das dieser per Default nur Aktivitäten darstellt, die tatsächlich Zeit blockieren.

Die Option "Abgeschlossene Aktivitäten anzeigen" (Default = ON) zeigt nur erfolgreich abgeschlossene Aktivitäten. Das sind alle Aktivitäten mit einem finalen Status (DON), jedoch nicht "Aufgegebene Aufgaben", "Abgesagte Termine" und "Nicht stattgefundenene Termine/Telefonate".

Mit der Option "Abgesagte / verschobene Aktivitäten" (Default = OFF) können zusätzlich folgende Aktivitäten eingeblendet werden:

- + Zurückgestellte Aufgabe (OPN),
- + Verschobener Termin (OPN),
- + Verschobenes Telefonat (OPN)
- + Aufgegebene Aufgabe (DON),
- + Abgesagter Termin (DON),
- + Nicht stattgefundenener Termin (DON) ,
- + Nicht stattgefundenenes Telefonat (DON)

Interne Calls	1013739
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 23

3.5 E-Mail-, Brief- und Fax-Korrespondenz

3.5.1 E-Mail-Antwort als Folgeaktivität hinterlegen

Jede E-Mail, die Sie durch eine Funktion, wie z.B. Antworten oder Weiterleiten an einer anderen E-Mail erstellen, wird jetzt als Folgeaktivität zugeordnet. Dadurch ist z.B. in der Struktur einer eingegangenen E-Mail sichtbar, ob diese schon beantwortet ist.

Die neue Variable PSA_SFR_CPD_EMA_FLW steuert, für welche Funktionen ("Antworten" bzw. "Allen antworten", "Weiterleiten" oder "Erneut senden") dies der Fall sein soll oder ob das Feature deaktiviert sein soll. Default ist "RPL:=y FWD:=y COP:=y".

Interne Calls	1014318
Feature Release ab	06.00-20120403

3.5.2 Empfänger­spalte im Posteingang/Postausgang des Entry Portals

In die Posteingangs-/Postausgangs-Liste des Entry Portals ist jetzt auch der Empfänger sichtbar. Bisher wurde nur der Absender dargestellt.

Interne Calls	1014295
Feature Release ab	06.00-20120403

3.5.3 Korrespondenzsprache

Die Behandlung der Korrespondenzsprache wurde wie folgt optimiert:

- + Für eingehende E-Mails und andere Korrespondenzen wird jetzt die Kommunikationssprache des Absenders als Korrespondenzsprache eingetragen, auch wenn die Korrespondenz einem Projekt mit anderer Sprache zugeordnet ist.
- + Die Korrespondenzsprache von Antwort-E-Mails wird jetzt aus der Ursprungs-E-Mail kopiert. Bei Weiterleiten zieht nach wie vor die Standardsprache des angemeldeten Benutzers.
- + Bei der Generierung von Serien-Korrespondenzen wird jetzt automatisch die zur Kommunikationssprache des Empfängers passende Vorlage herangezogen. Dadurch ist es nicht mehr notwendig, sprachabhängige Empfängerlisten aufzubauen und für jede Sprache eine eigene Serien-Korrespondenz zu erstellen. Die Variable PSA_CPD_RPT_RCV_LNG steuert, bei welchen Korrespondenztypen (Brief, Serienbrief, Fax, Serienemail) dieses Feature zur Anwendung kommt.

Interne Calls	1013898, 1013896, 1012290
Feature Release ab	06.00-20120403

3.5.4 PNG-Bilder in E-Mails und LotusNotes-Versionen kleiner 8.5

LotusNotes-Versionen kleiner 8.5 können in E-Mails eingebettete PNG-Bilder nicht darstellen. Damit in PiSA sales erstellte HTML-E-Mails trotzdem in LN korrekt dargestellt werden, wurden im Standard zwei Punkte realisiert:

1. Automatische serverseitige Konvertierung von Nicht-JPG-Bildern in das JPG-Format beim Export in die Groupware, falls eine LN-Kopplung konfiguriert ist.
2. Die neue Umgebungsvariable PSC_DEF_IMG_TYP gibt vor, in welches Bildformat der Client beim Einfügen von Bildern aus der Zwischenablage in ein CLOB-Feld konvertiert.

Sinnvolle Werte sind "PNG" und "JPG". Weitere mögliche Werte sind "BMP", "GIF" und "TIF". GIF und TIF. Diese sollten jedoch nur genutzt werden, wenn es spezielle Anforderung gibt. Mit der Vorgabe des Zielformats JPG stellen Sie sicher, dass im E-Mail-Body keine PNG-Bilder eingebettet werden. Wird eine solche Mail mit "Direkt senden" an einen Lotus-Notes-Empfänger versandt, wird diese korrekt mit den Bildern im Body dargestellt.

Interne Calls	1013679, 1013562
Feature Release ab	06.00-20120403

3.5.5 E-Mail Absender programmatisch steuern können

Über die Variable PSA_CPD_GET_SND_NAM_IPL kann eine Methode deklariert werden, die den Absendernamen bestimmt (z.B. mit oder ohne Abteilungsinformationen). Im Customizing wäre dies auch auf älteren Ständen möglich durch Überladen der "Direkt Senden" Funktion.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403

3.5.6 Globale Signatur jetzt mehrsprachig

Die Globale Signatur kann jetzt - wie die mitarbeiterspezifische Signatur auch - mehrsprachig gepflegt werden. Dafür fragt die Fkt. "Globale Signatur bearbeiten" in "Meine Firma" jetzt vor Öffnen des Editors die Sprache ab. Die globale Signatur wird in Abhängigkeit von der Korrespondenzsprache angezogen.

Interne Calls	1014086
Feature Release ab	06.00-20120403

3.6 Aktivitätenserien

An Aktivitätenserien wurde die Zugriffs- und Teilnehmervererbung modifiziert:

- + Zugriff: Die neue Variable PSA_SER_ACT_CPY_ACC schaltet die Zugriffsvererbung von Aktivitäten einer Serie auf ihre Nachfolge-Aktivitäten an bzw. aus. Ist das Feature ausgeschaltet, bezieht die Nachfolgeaktivität (falls Sie keine Projektzuordnung hat) ihren Zugriffsschlüssel - wie bei einer Neuanlage - aus PSA_ACT_PSC_ACC.
- + Teilnehmer: Bisher wurde beim Erstellen des nächsten Termins nur der Hauptteilnehmer kopiert. Jetzt werden alle Teilnehmer aus der Teilnehmerliste mit Ihren Feldern E-Mail, Position und Rolle in den neuen Termin kopiert. Dadurch werden regelmäßige Meetings mit dem immer gleichen Teilnehmerkreis besser im System abgebildet.

Interne Calls	1013013,1012376
Feature Release ab	06.00-20120403

3.7 Fixierte Aktivitäten

An der Aktivität wurde das Fixiert-Flag an Aufgaben, Terminen und Telefonaten eingeführt. Ist das Flag gesetzt, dürfen bestimmte Felder nur vom Delegierenden geändert werden, z.B. die Fälligkeit. Im Standard sind das die Felder END_DAT, PRI_TXT, MOD_ALR, ADV_ACC, ADV_REJ, FIX_ACT. Die Felder sind in der Variable PSA_ACT_DLG_RON_TAG einstellbar. Das Fixiert-Flag selbst darf nur der Delegierende oder ein Salesadmin ändern.

Interne Calls	1012531, 1013551
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 13 und 18

3.8 Benachrichtigung und Überwachung

3.8.1 Neue Verteilerliste an Aktivitäten

Für die schnelle und kontrollierte Benachrichtigung von internen Mitarbeitern an Aktivitäten kann die – bereits am Termin vorhandene – Verteilerliste/Verteilen-Funktion jetzt auch an allen anderen Aktivitätentypen genutzt werden.

Das Feature kann über die Variable PSA_SFR_INT_NOT_ACT_DSP für jeden Aktivitätentypen separat aktiviert werden. Ist es aktiv, werden die internen Kontakte aus der Aktivitäten-Verteilerliste automatisch in die Empfängerliste der internen Nachricht eingetragen. Dies gilt sowohl für manuell erstellte Nachrichten, als auch für automatische erstellte, wie z.B. Eskalation, Annahme/Ablehnung/Erledigung bei Delegation, Löschung.

CUSTOMIZING: Die Verteilerliste gibt es im Standard nur an Terminen. An allen anderen Aktivitätentypen kann diese im Customizing bereitgestellt werden, falls gewünscht.

Interne Calls	1014231
Feature Release ab	06.00-20120403

3.8.2 Verbesserte Überwachung von Aktivitäten

Die Funktionalität des Überwachen-Flags an der Aktivität wird erweitert. Bei gesetztem Flag gelten folgende Benachrichtigungsregeln:

1. Der Zuständige/Delegierende wird jetzt nicht nur bei Löschen und Eskalation benachrichtigt, sondern auch über jeden Statuswechsel, den er nicht selbst durchgeführt hat. Das Verhalten ist unabhängig davon, ob die Aktivität delegiert wurde oder nicht.

2. Wird eine delegierte Aufgabe von einem Dritten angenommen, abgelehnt oder erledigt, dann wird auch der bis dahin Zuständige über den Statuswechsel informiert.

CUSTOMIZING: Im Standard gibt es zwei Methoden, die den Customizer beim Senden von Nachrichten unterstützen:

- + de.pisa.psa.frm.psa_act.PsaActApp.getRsmRcpSet
- + de.pisa.psa.dto.psa_act.PsaActApp.sndActModMsg

Die Methoden können z.B. in putDat am Dialog oder in putRec am Dto aufgerufen werden.

Interne Calls	1013425, 1013588
Feature Release ab	06.00-20120403

3.8.3 Vermeidung unnötiger Erinnerungen

Zur Vermeidung von unnötigen Erinnerungsmeldungen wurden folgende Optimierungen vorgenommen:

1. Nach der Neuanlage einer Aktivität (auch einer Folgeaktivität) wird der Beginn nicht mehr mit der "Aktuellen Zeit" vorbelegt, sondern mit Beginn = Aktuelle Zeit (gerundet auf die nächsten 15min) + 60min. Dem Delegierenden bleibt dadurch mehr Zeit zur Qualifizierung der Aktivität, auch wenn diese schon mit Rumpfdaten gespeichert wurde. Zusätzlich werden unnötige Erinnerungen verhindert, falls das Erinnern-Flag gesetzt wurde.

2. Bei der Anlage einer Folgeaktivität wird das Erinnern-Flag nicht mehr übernommen, sondern auf seinen Defaultwert (OFF) gesetzt. Denn es liegt in der Verantwortung des Zuständigen sich eine Erinnerung anzulegen.

Interne Calls	1013479
Feature Release ab	06.00-20120403

3.9 Folgeaktivitäten

Beim Anlegen einer Folgeaktivität wird jetzt die Zugriffsdefinition von der Ursprungsaktivität auf die Folgeaktivität kopiert. Das Feature ist über die Variable PSA_FLW_ACT_CPY_ACC (y/n) deaktivierbar.

Interne Calls	1013884
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 18

3.10 Weitere Features

3.10.1 Zeiteinschränkung für Aktivitätenlisten verbessert Performance

Bei internen Personen und Unternehmen am Aktivitätenreiter eine Zeitraumauswahl eingebaut. Die Auswahl umfasst "Alles", "Heute", "Diese Woche", "Diesen Monat" und "In den letzten 4 Wochen". Der Default ist "Diese Woche".

Interne Calls	1013760
Feature Release ab	06.00-20120403

3.10.2 Optimierte Sortierung in Projektauswahlen

Die Sortierung von Projektauswahlen wurde verändert. Jetzt stehen die zuletzt angelegten Projekte oben.

Die Sortierung von Projektauswahlen, Kontaktauswahlen und Serviceobjektauswahlen kann jetzt über die neuen Variablen PSA_PRO_CHC_PRE_FET_SRT, PSA_CON_CHC_PRE_FET_SRT und PSA_SVC_OBJ_PRE_FET_SRT eingestellt werden. Als Wert wird die Sortierrichtung und das Suchfeld in der Form "[+/-]Feldname" angegeben.

Interne Calls	1013533
Feature Release ab	06.00-20120403

3.10.3 Löschen von Kontakten und deren Aktivitäten

Beim Löschen eines Kontakts mit anhängigen Aktivitäten öffnen jetzt - analog zu Projekten - folgende Abfrage: "Sollen die Aktivitäten des Kontaktes %, die keinem weiteren Kontakt mehr zugeordnet sind, ebenfalls gelöscht werden?" (Ja/Nein)?. Mit "Ja" werden die Aktivitäten selbst gelöscht. Mit "Nein" werden nur die Beziehungen zu den Aktivitäten gelöscht.

Interne Calls	1014113
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Aktivitäten ->Allgemein-> Aktivitäten und Kontakte ff.

3.10.4 Aktivitäten-Status "in Nachbearbeitung"

Die Regel, dass Aktivitäten nur dann den Status "In Nachbearbeitung" einnehmen können, wenn mindestens eine Folgeaktivität existiert, wurde aus dem System entfernt.

Interne Calls	1014027
Feature Release ab	06.00-20120403

4. Dokumente

4.1 Optimierte Funktion "Nach PDF Konvertieren"

Beim Konvertieren eines Dokuments nach PDF mit der PiSA sales-Funktion wurden bisher nicht alle Dokument-Eigenschaften vom Master-Dokument auf das PDF-Dokument übernommen. Die Eigenschaften mussten am Dokument-Datensatz manuell gepflegt werden. Jetzt wird zusätzlich:

- + neben Gültigkeit, Version, Klassifikation auch die Dokumentsprache und der Kommentar auf das PDF-Dokument übernommen,
- + und die Revision um 1 bzw. auf den nächsten freien Wert erhöht.

Interne Calls	1014290
Feature Release ab	06.00-20120403

4.2 Neue Funktion "PDF-Version einchecken"

Aufgrund von Einschränkungen bei MS Office kann mit der PSA-Fkt. "Nach PDF konvertieren" nicht jedes Dokumentformat konvertiert werden. Z.B. wird .ppt nicht unterstützt. Der Benutzer musste in diesem Fall bisher:

- + a) das Dokument im Filesystem ablegen,
- + b) das Dokument aus Office als PDF speichern oder mit einem geeigneten Werkzeug nach PDF konvertieren
- + c) das Dokument manuell einchecken, die gleiche Dokument- und Versionsnummer des Masterdokuments verwenden, die Revisionsnummer +1 setzen und das Dokument dem Masterdokument als Unterdokument zuordnen

Für Schritt c) gibt es jetzt die neue Fkt. "PDF Version einchecken". Die Fkt. öffnet den Filepicker zur Auswahl eines PDF-Dokuments, legt einen neuen Dokumentdatensatz an, übernimmt die Dokument- und Versions-Nummer aus dem Masterdokument, erhöht die Revisionsnummer um 1 und legt das Dokument in der Struktur des Masterdokuments ab.

Interne Calls	1014438
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Dokumente und Mappen - >Allgemein-> Formularfunktionen ff.

5. Produktdatenbank

5.1 Projektversion im Titel projektspezifischer Artikel

Zwischen Projektnummer und Stichwort steht jetzt durch Semikolon getrennt die Version des Projektes.

UPGRADE: Variantendialoge müssen ggf. neu erzeugt werden (PRJ_GEN_SSC und PRJ_ADD_SSC).

Interne Calls	1013984
Feature Release ab	06.00-20120403

6. Vertrieb

6.1 Strukturierte Vertriebsgebiete, Gebietszuordnung und Aufteilung

Die PiSA sales Regionenverwaltung unter "Administration -> Kontakte -> Regionen" wurde wie folgt erweitert:

- + Definition und Verwaltung beliebig strukturierter Vertriebsgebiete
- + Erzeugen von Karten* für Gebiete und Darstellung an der Region in PiSA sales
- + Codierung der Gebiete nach Land, PLZ, Geo-Code
- + Zuordnung eines Regions-Managers (informativ)
- + Darstellung aller Unternehmen, die der Region direkt oder indirekt zugeordnet sind
- + Kartendarstellung der Gebiete in MapPoint mit und ohne zugeordnete Unternehmen

*Zum Erzeugen von Karten anhand der Codierung wird mindestens eine MapPoint-Lizenz benötigt.

Auf der Basis der erweiterten Regionenverwaltung stehen neue Funktionen für Gebietszuordnung und -verteilung zur Verfügung.

1. Gebietszuordnung:

- + Automatische Neuordnung des Gebiets nach Adressänderung am Unternehmen. Das Feature wird über die Variable PSA_CON_AUT_REG (y, n) aktiviert.
- + Admin-Funktion für die initiale Gebietszuordnung entsprechend PLZ am Unternehmen

2. Gebietsaufteilung:

- + Automatische Zuordnung eines Acc.-Managers am Unternehmen in Abhängigkeit von Gebiet und Branche. Das Feature wird mit dem Flag "Automatische Gebietsverteilung" am Unternehmen ein/ausgeschaltet. Der Default lässt sich über die Variable PSA_CON_AUT_TER_ALC (y, n) steuern.
- + Die Zuordnung von Acc-Managern zu Gebieten und Branchen erfolgt in der neuen Verwaltungstabelle "Administration -> Kontakte -> Gebietsaufteilung". Die Tabelle enthält auch Gültigkeitsinformationen.
- + Admin-Funktion für die Verteilung nach den Regeln in der Gebietsaufteilungstabelle

Interne Calls	1012917
Feature Release ab	06.00-20120403

6.2 Neuer Verkaufstrichter

Für die Optimierung der Erfolgssteuerung wurde in den Vorgangsübersichten (Vertrieb, Service, Vertrieb/Service gesamt) ein Verkaufstrichter eingebettet. Er analysiert die Vorgangsdaten in Echtzeit und gibt Auskunft über Anzahl und Umsatz (wahlweise gewichtet oder ungewichtet) von Geschäftschancen und Angeboten in den Haupt-Akquisitionsphasen des Vertriebs- oder Serviceprozesses. Zur Abbildung dieser Phasen wurden Hauptstatus eingeführt. Ein Hauptstatus fasst i.d.R. mehrere - in der Prozessdefinition hinterlegte - Vorgangs-Status zusammen und wird vom Trichter als Segment dargestellt.

Datenquelle für die Trichterfunktion ist das Suchergebnis in der Vorgangsliste. Über Drop-Downs und Filter können die gewünschten Einschränkungen vorgenommen werden, z.B. über das Ansichts-Drop-Down:

- + Trichter über Geschäftschancen
- + Trichter über Angebote
- + Kombierter Trichter über Geschäftschancen und Angebote

Die Hauptstatus werden in der Verwaltungsliste "Administration -> Vertriebsvorgänge bzw. Service -> Hauptstatus" prozessbezogen vorgegeben/angepasst und in der Prozessdefinition den Vorgangs-Status zugeordnet. Im Standard sind Hauptstatus für die Geschäftschance, das Angebot und alle Serviceangebote definiert und den OPN-Status dieser Prozesse zugewiesen. Alle anderen Prozesse sind nicht trichterrelevant und benötigen keine Hauptstatus.

Verkaufstrichter können auch im Cockpit dargestellt werden.

UPGRADE: Es gibt ein Update-Script zur Pflege der Hauptstatus bei Vertriebsvorgängen ("PSA_OPR.MAI_IDN").

Interne Calls	1012269, 1014447, 1014437
Feature Release ab	06.00-20120403

6.3 Drill-Down-Erweiterungen

Das Drill-Down Center wurde wie folgt erweitert:

- + Das Forecast-Flag wurde in die Projekt-Dimension aufgenommen. Es kann die drei Zustände y, n und unbestimmt annehmen. Dadurch lassen sich jetzt auch Analysen definieren, die nur auf forecast-relevanten Vorgängen basieren.

UPGRADE: Um das Feature nutzen zu können, muss der DrillDown mit der dynamischen Java-Funktion PSA_DRL_DWN_CRE neu erzeugt werden.

- + Die Update-Methode im Such-Feld (Manuell, Automatisch) stand per Default immer auf automatisch. Dieser Default kann jetzt über die Variable PSA_DRL_DWN_AUT_FET (ON = Automatisch, OFF= Manuell, LST= letzte Einstellung) gesteuert werden. Kunden, bei denen das automatische Update aufgrund der zu analysierenden Datenmenge zu viel Zeit und Ressourcen verbraucht, sollten OFF einstellen.
- + Im Drill-Down-Center konnten bisher unterschiedliche Drill-Down-Analysen unter dem gleichen Suchpfad-Namen gespeichert werden. Jetzt kann ein Benutzer Suchpfade nur mit einem eindeutigen Namen ablegen. Suchpfade anderer Benutzer sieht er mit dem Namen des Eigentümers. Die Eigentümerkennung kann in der neuen Variable PSA_DRL_DWN_HIS_OWN_PAT modifiziert werden.

Interne Calls	1013718, 1013686, 1014114
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Auswertungen mit PiSA sales-> Allgemein -> Drill Down-> ff. -> Hinweise

6.4 Cockpit-Erweiterungen

Es wurden drei neu Cockpit-Elemente zur Darstellung des Verkaufstrichters bereitgestellt:

- + Verkaufstrichter (Vertrieb)
- + Verkaufstrichter (Service)
- + Verkaufstrichter (Vertrieb/Service)

Die internen Variablen zur Definition des Datenobjekt (auf dem gesucht wird) und des Dialogs (der mit Hyperlink geöffnet wird) sowie zur Festlegung der Default-Parameter für die Element-Konfiguration sind:

- + PSA_CCP_SAL_FNL_001_SCI / PSA_CCP_SAL_FNL_001_SCI_DEF_PAR
- + PSA_CCP_SVC_FNL_001_SCI / PSA_CCP_SVC_FNL_001_SCI_DEF_PAR
- + PSA_CCP_SVC_SAL_FNL_001_SCI / PSA_CCP_SVC_SAL_FNL_001_SCI_DEF_PAR

Interne Calls	1014447
Feature Release ab	06.00-20120403

6.5 Auftrags-Fortschritt in % automatisch setzen

Analog zum Verhalten an der Geschäftschance und am Angebot wird jetzt auch am Auftrag der Fortschritt automatisch auf 0% oder 100% gesetzt, falls der Auftrag in einen Status wechselt, der einen solchen Prozentwert vorgibt.

Für alle Vertriebsvorgänge (Geschäftschance, Angebot, Auftrag) gilt:

- + Wechselt der Vorgang in einen Status mit "leerem" Prozentwert, wird die Get-Wahrscheinlichkeit bzw. der Fortschritt nicht verändert.
- + Die bisherige Logik, dass der Defaultwert des Manuell-Flags die automatische Veränderung der Wahrscheinlichkeit/des Fortschritts steuert, wurde entfernt.

Interne Calls	1013515
Feature Release ab	06.00-20120403

6.6 Behandlung von Go- und Get-Werten bei Überführung

Die Überführen-Funktion wurde so erweitern, dass:

1. der Zustand des Manuell-Flags übernommen wird,
2. bei aktiviertem Manuell-Flag der Get-Wert aus dem Ursprungsvorgang übernommen wird,
3. bei deaktiviertem Manuell-Flag der Get-Wert (wie bisher) über den Status versorgt wird. In diesem Fall muss der Administrator durch entsprechende Vergabe der Prozentwerte an den Prozess-Status von GC und Angebot selbst dafür sorgen, dass die Werte an den Angebots-Status (Im Standard initialer Status "Angebotserstellung" = 30%) größer sind als die Werte an den GC-Status (Im Standard maximal 20%).

AUSNAHME: Bei der Überführung in einen Auftrag wird der Fortschritt im Fall 2. nicht vom Ursprungsvorgang übernommen, sondern auf 0% gesetzt. Hintergrund ist, dass der Fortschritt am Auftrag keine Erfolgswahrscheinlichkeit mehr repräsentiert, sondern einen Bearbeitungsfortschritt.

Interne Calls	1013338
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe, V6: Kapitel Vertrieb-> Allgemein -> Go und Get am Vorgang ff.

6.7 Erweiterte Produkt/Leistungssicht am Unternehmen

Die Produkte/Leistungssicht im Vertriebs-Reiter des Unternehmens wurde um die Spalte Vorgangsstatus erweitert. Dadurch können sich Vertriebsmitarbeiter – entsprechende Auftragsstatus (z.B. aus ERP) vorausgesetzt - einen Überblick über offene oder bereits ausgelieferte Produkte verschaffen.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403

7. Marketing

7.1 Kontaktimport-Werkzeug

Das neu integrierte Kontaktimport-Werkzeug erlaubt den einfachen Import von Kontaktdaten (Unternehmen, Ansprechpartner) aus Excel-Tabellen und CSV-Dateien. Davon profitieren insbesondere Marketing-Mitarbeiter. Sie können sehr effektiv Excel-Kontaktlisten beliebiger Struktur importieren, z.B. solche, die von Adressdienstleistern (Hoppenstedt, Schober, ...) oder von Messeteams bereitgestellt werden. Das Werkzeug bietet umfangreiche Funktionen und Optionen, z.B.:

- + Interaktives Mapping der Excel-Spalten auf PSA-Felder
- + Speicherbare und wiederverwendbare Mapping-Einstellungen
- + Bearbeitung/Korrektur der eingelesenen Daten in einer PSA-Import-Tabelle
- + Zurücksetzen des Imports
- + Verschmelzen von Datensätzen, z.B. Zuordnung des importierten Ansprechpartners zum bereits vorhandenen Unternehmen
- + Verwaltung der importierten Daten in Ad-hoc-Listen

Das Werkzeug wird wie folgt aufgerufen:

- + Für Nichtadministratoren: Extras -> Kontaktimport
- + Für Administratoren: Administration -> Datenaustausch -> Kontaktimport

Interne Calls	1014171
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Kontakte -> Allgemein -> Kontaktimport-Werkzeug</i>

7.2 Ad-hoc-Listen

Das Tool "Mehrstufige Suche" wurde funktional erweitert und heißt jetzt Ad-hoc-Listen. Ad-hoc-Listen unterstützen die Zielgruppensegmentierung im Marketing sowie das Aufbereiten und Verdichten von Kontaktdaten für Aktionen und Kampagnen. Ad-hoc-Listen können unter einem Namen abgespeichert werden.

An den Listen der mehrstufigen Suche wurden folgende Erweiterungen vorgenommen:

- + Zusätzliche Spalten Region, Kommunikationssprache, Währung. Die Spalten werden insbesondere für die Prüfung importierter Kontakte benötigt.
- + Neue Fkt. "In Adhoc-Liste übernehmen" an Kontaktlisten. Ermöglicht die Übernahme selektierter Kontakte in eine Ad-hoc-Liste. Die Kontakte werden innerhalb der Adhoc-Liste automatisch in die Listen externe Personen, externe Unternehmen und interne Mitarbeiter verteilt.

- + Neue Fkt. "Aus Adhoc-Liste übernehmen" an der Empfänger-Liste von Marketing-Projekte. Ermöglicht die Auswahl einer Adhoc-Liste und übernimmt alle in ihr enthaltenen Kontakte in das Projekt.

Interne Calls	1014526
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Marketing -> Allgemein -> Ad-hoc-Listen</i>

7.3 Projektmappe im Marketing nutzbar

Die Projektmappe kann jetzt auch dem Marketing-Menü/Navigator geöffnet werden. Bei Aufruf durch einen Marketing-Benutzer wird eine Vertriebslizenz angezogen.

Die Projektmappe ist für die Planung/Verfolgung von mehrstufigen Kampagnen geeignet, bei denen mehrere Teilprojekte durchlaufen werden. z.B. erst eine Mailingkampagne (Publikation) und anschließend eine Telefonkampagne (Telemarketing).

Interne Calls	1014526
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Marketing -> Allgemein -> Projektmappe im Marketing</i>

7.4 Konsolidierung und Erweiterung der Marketingprojekte

Die Marketingprojekte Telemarketing, Publikationen und Veranstaltungen wurden wie folgt konsolidiert und erweitert:

- + Statusabhängiger Erfüllungsgrad als Kampagnen-Fortschritt an allen Projekten dargestellt
- + Logo jetzt an jedem Projekt hinterlegbar
- + Projektnummer an allen Projekten eingeblendet
- + Checkliste an allen Projekten verfügbar
- + Kostenverwaltung an allen Projekten integriert
- + Administrierbare, subtypabhängige Auswahlen für Teilnehmerstatus, Kostenliste und Checkliste
- + Optimale Unterstützung mehrsprachiger Kampagnen
- + Einheitliche Kontaktverwaltung in allen Projekten
- + Erweiterter Marketingkalender

7.4.1 Integrierte Kostenverwaltung

An allen Marketingprojekten wurde eine Kostenverwaltung mit folgenden Merkmalen integriert.

- + Kostenliste an allen Marketingprojekten (Reiter Kosten)
- + Administrativ pflegbare Kostenarten (Administration -> Marketingprojekte -> Projektkostenarten)
- + Fkt. zur Ermittlung der Projektkosten aus den Positionen der Liste
- + Die Kostenfelder (Budget, Kosten, Kostenabweichung) sind in Marketingprojekt-Übersichten sichtbar und im Marketingkalender einblendbar.

Interne Calls	1014283
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Marketing -> Allgemein-> Integrierte Kostenverwaltung und Kostenübersicht</i>

7.4.2 Subtypabhängige Templates

Teilnehmerstatus, Kostenpositionen und Checklistenpositionen können vom Administrator jetzt subtypabhängig definiert werden. Dies hat eine subtypabhängige Vorbelegung der jeweiligen Auswahlen zur Folge. Dadurch können z.B. für eine Veranstaltung vom Typ "Messe" und vom Typ "Schulung" unterschiedliche "Bibliotheken" für Teilnehmerstatus, Kostenpositionen und Checklistenpunkte vorgegeben werden. Der Bearbeiter muss diese nicht mehr mühsam aus einer langen Liste auswählen.

Die Vorbelegungen wird in den Listen "Administration -> Marketingprojekte -> Teilnehmerstatus/Kostenarten/Checklistenpunkte definiert. In das Feld "Subtyp" können ein oder mehrere Subtyp-Identifizier (aus der Liste der Projekt-Subtypen) eingetragen werden. Der Eintrag kann dann nur an den eingetragenen Projekt-Subtypen verwendet werden. Ist das Feld leer, gibt es keine Einschränkung auf Subtypen.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Marketing -> Allgemein -> Subtypabhängige Auswahl für Teilnehmerstatus, Kostenliste und Checkliste</i>

7.4.3 Optimale Unterstützung mehrsprachiger Kampagnen

Szenario 1 - Serien-E-Mail-Erstellung in PiSA sales:

- + Bei der Serienmailerstellung in PiSA sales wird jetzt die Kommunikationssprache des Empfängers ausgewertet und automatisch die sprachrichtige Serien-E-Mail-Vorlage

herangezogen. Das Feature ist auch für andere Korrespondenztypen verfügbar. Über die Variable PSA_CPD_RPT_RCV_LNG kann gesteuert werden, bei welchen Korrespondenztypen (Brief, Serienbrief, Fax, Serienemail) das Feature anziehen soll.

Szenario 2 – Generierung von Serien-E-Mails in Inxmail

Bei mehrsprachigen Kampagnen, die in Inxmail generiert werden, müssen aus jedem Marketingprojekt Serien-E-Mails in unterschiedlichen Sprachen (z.B. in Deutsch und Englisch) generiert werden können. Damit die Kampagnen-Empfänger auf diese E-Mails verteilt werden können, wurden folgende Erweiterungen vorgenommen:

- + Aufnahme der Spalte Kommunikationssprache in die "Externe Kontakte"-Liste aller Marketingprojekte und in die Empfänger-Liste von E-Mail, Brief/Fax.
- + Bereitstellung der neuen Funktionen "In Serien-E-Mail aufnehmen" und "In Brief aufnehmen" an der "Externe Kontakt"-Liste aller Marketingprojekte. Mit der Fkt. können die selektierten Empfänger aus einer Marketing-Kampagne in eine Serien-Korrespondenz (E-Mail, Brief/Fax) übernommen werden.

Interne Calls	1012290
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Kontakte -> So gehen Sie vor -> Serien-E-Mail für Marketingkampagnen ff.</i>

7.4.4 Erweiterter Marketingkalender

Mit der neuen Version können alle Arten von Marketingprojekten im Kalender dargestellt und mit ihren Aktivitäten geplant werden. Die Einschränkung auf Veranstaltungen und Publikationen wurde aufgehoben.

Zusätzlich wurden die drei Kostenfelder (Budget, Kosten, Kostenabweichung) in den Baum aufgenommen, um auch im Marketingkalender eine Kostenkontrolle zu haben.

Interne Calls	1013344, 1014459
Feature Release ab	06.00-20120403

Beschränkung von Datensätzen in der Auswahlvorbelegung

Insbesondere im Marketing kam es bei der Vorbelegung der Kontaktauswahl an Aktivitäten zu langen Ladezeiten. Die Vorbelegung kommt in der Regel von einem der Aktivität zugeordneten Marketingprojekt. Hat das Marketingprojekt externe Kontakte im 4-stelligen Bereich, kann die Suche nach der Vorbelegung der Auswahlmaske unter Umständen länger dauern.

Als Lösung wurde die Variable PSA_PRE_FET_MAX_REC eingeführt. In ihr kann eine Schranke (Maximale Anzahl an Datensätzen in der Auswahlvorbelegung) eingestellt werden. Wird die Schranke überschritten, kommt die Abfrage, ob die restlichen Kontakte auch geladen werden sollten, klickt der User auf "Nein", wird der Ladevorgang beschleunigt. Default ist 300. Bei einer Schranke ≤ 0 ist das Feature deaktiviert.

Interne Calls	1012831
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 09
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Systemübergreifende Auswahldialoge ff.

7.4.5 Mehr Sicherheit bei Ausführung der Fkt. Gruppenauflösung

Die Gruppenauflösung einer Kontaktliste kann nicht mehr rückgängig gemacht werden, falls der Ursprungszustand nicht in einer Ad-hoc-Liste gespeichert wurde. Aus diesem Grund wird jetzt vor Ausführung der Funktion eine Warnmeldung mit OK und Abbruch-Button vorgelegt.

Interne Calls	1011179
Feature Release ab	06.00-20120403

7.5 Inxmail-Kopplung für professionelles E-Mail-Marketing

- + Ab Version 6 bietet PiSA sales in einem neuen Modul die vollständige Integration der E-Mail-Marketinglösung Inxmail Professional an.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>Datenblatt "E-Mail-Marketing mit PiSA sales -Inxmail-"</i>

8. Service und Verträge

8.1 Produkt-Zuordnung nach Kopieren eines Serviceobjekts

Um bei der Verwendung von Serviceobjekten Szenarien mit Referenz auf ein projektspezifisches Produkt und auf ein neutrales Produkt gleichermaßen zu unterstützen, wurde das Verhalten beim Kopieren wie folgt verändert.

- + Die Referenz auf ein projektspezifisches Produkt wird entfernt
- + Die Referenz auf ein neutrales Produkt bleibt erhalten

Interne Calls	1013626
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Servicemanagement-> Kundeninstallation und Verwaltung von Serviceobjekten-> Alternatives Anlegen und Umgang mit Serviceobjekten ff.

8.2 Produkt/Leistungs-Übersicht jetzt auch in den Serviceübersichten

Der Reiter "Produkte/Leistungen" ist jetzt auch in der Servicevorgangsübersicht sowie in der gemeinsamen Vertriebs- und Serviceübersicht enthalten. Er zeigt Stückliste des Vorgangs (Angebot, Auftrag), der in der Übersicht markiert ist.

Interne Calls	1014447
Feature Release ab	06.00-20120403

9. Berichte

9.1 Neue Windward-Version 11

PiSA sales V6.0 integriert die neue Version 11 des Berichtswerkzeuges Windward.

Vorteile Windward 11:

- + Umfangreiches Bugfixing, siehe dazu:
http://www.windward.net/release_notes_engine_11.0.php
- + Neue Funktionen für die Vorlagengestaltung
- + MS Excel als Vorlagenformat einsetzbar (vom PSA-Standard noch nicht unterstützt).

Notwendige Berichts-Vorlagen-Aktualisierung in PiSA sales:

1. Mit V6.0 ausgelieferte Standard-Berichtsvorlagen, wie z.B. Besuchsbericht, Brief, ...:

- + Alle früheren Standard-RTF-Vorlagen liegen jetzt im DOCX-Format vor.
- + Für die Vorlagen- und Textbausteinbearbeitung ist aus diesem Grund MS Office 2007 oder 2010 notwendig (Die von MS angebotenen Upgrade-Utility für Office 2003 sind für die Bearbeitung von Windward –Vorlagen unbrauchbar)
- + Das Ausgabeformat der Berichte bleibt unverändert RTF. Es kann auf DOCX umgestellt werden.

2. Behandlung bestehender kundenspezifischer RTF-Vorlagen:

- + Die Vorlagen müssen mit der Select-Fkt. "DOCX-Konvertierung" umgewandelt werden. Die Fkt. kopiert die Vorlage, konvertiert sie in das DOCX-Format, nimmt eine Fehlerbereinigung vor und checkt sie mit einer um eins erhöhten Revisionsnummer im System ein, so dass diese automatisch angezogen wird.
- + Das Ausgabeformat der Berichte bleibt unverändert RTF. Es kann auf DOCX umgestellt werden.

3. Automatische DOC-Konvertierung deaktivieren

- + Es gibt eine Variable `PSA_RPT_CNV_RTf_TO_DOC`, die festlegt, generierte RTF-Dokumente in DOC umzuwandeln, bevor das Dokument eingecheckt wird. Diese Variable muss zurückgesetzt werden (=n)

Notwendige Textbaustein-Vorlagen-Aktualisierung in PiSA sales:

Die RTF-Inhalte von Textbausteinen residieren nicht mehr CLOBS, sondern in BLOBS. Aus diesem Grund müssen folgende Anpassungen vorgenommen werden:

1. Alle Vorlagen, die auf Textbausteine zugreifen (z.B. Angebotsvorlagen) müssen manuell geändert werden, ebenso die zugehörigen Loader. Dafür gibt es kein Upgrade-Werkzeug

2. Dokumente in der Dokumentdatenbank, die wie Textbausteine verwendet werden (z.B. Allgemeine Geschäftsbedingungen im kaufmännischen Angebot) müssen mit der Select-Funktion "DOCX-Konvertierung" umgewandelt werden. Die Fkt. kopiert das Dokument, konvertiert es in das DOCX-Format, und checkt es als neue Version im System ein. Die alte Version wird archiviert.

3. BLOBS, die wie Textbausteine verwendet werden (z.B. die Brief-Fußzeile) müssen – z.B. Mit MS Word - manuell von RTF nach DOCX konvertiert werden und neu eingecheckt werden.

Interne Calls	1014727
Feature Release ab	06.00-20120403

9.2 Berichtskonsolidierung

Es wurden fehlende Standard-Berichtsvorlagen (ENG) ergänzt und alte, bereits in V5.1. nicht mehr verwendete Serienbriefvorlagen aus dem System entfernt (Serienbrief wurde in V5.1. durch n Einzelbriefe ersetzt)

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403

9.3 Mehreren Berichte in ein Dokument drucken

Der Report-Manager wurde so erweitert, dass der Benutzer mehrere Berichte komfortabel in einem Dokument ausdrucken kann, ohne nach jedem Bericht die Reportvorschau bestätigen zu müssen.

Dafür wurde im Report-Manager die Option "Ein PDF-Dokument erzeugen" bereitgestellt. Setzt der Benutzer die Option, werden die generierten Berichte nach PDF konvertiert und in einem Dokument zusammengefasst. Falls die einzelnen Optionen für Dokumenttitel, Relation, Dokumentart und Previewhandler eindeutig sind, wird das Gesamtdokument in der Report-Vorschau angezeigt. Aus der Reportvorschau kann gespeichert, gesendet oder gedruckt werden. Die Funktion "Speichern" hinterlegt das Dokument im Unterschied zu Einzelreports am Benutzer (Meine Daten -> Reiter Dokumente). Die zusätzliche Funktion "Speichern unter" ermöglicht die Ablage im Dateisystem.

Interne Calls	1013664
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Berichte und Datenblätter drucken ff.

9.4 Geladene Treffer als Liste drucken

An zahlreichen PSA-Dialogen fehlte die Möglichkeit, geladene Treffer einer Suche als Liste zu drucken. Dieser Bericht kann jetzt aus dem Report-Manager erzeugt werden.

Wenn die Variable PSA_SFR_RPT_MNG_ADD_XLS auf y steht, dann wird im Report-Manager eine Zeile (ohne Berichtsvorlage) für den Export nach Excel eingefügt.

Interne Calls	1013987
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Grundlagen und Bedienung-> Bedienung von PiSA sales-> Berichte und Datenblätter drucken ff.

10. PiSA sales Groupware Connector

10.1 Erweiterter Synchronisationsumfang

10.1.1 Termin-Synchronisation erfasst auch delegierte Termine

Die "Synchronisationssperre" für delegierte Termine wurde aufgehoben, wenn der neue Zuständige kein Team ist.

Nachdem der Initiator einen anderen Zuständigen eingetragen hat, wechselt der Termin-Status in PiSA sales auf "Delegiert". In diesem Fall aktualisiert der Connector die Groupware unmittelbar nach der Delegierung wie folgt:

1. Der für den Initiator exportierte Termin wird in der Groupware gelöscht.
2. Zusätzlich wird der gelöschte Termin und die Lösch-Benachrichtigung aus den Konten der Terminteilnehmer entfernt, falls auf diese Zugriff besteht (d.h., ein serverseitiger Groupware-Zugang konfiguriert ist).
3. Anschließend wird der delegierte Termin für den neuen Zuständigen neu exportiert. Die Teilnehmer erhalten eine neue Einladung, die zu bestätigen ist.
4. Lehnt der neue Zuständige ab, wird der Termin in der gleichen Art und Weise wieder für den Initiator synchronisiert (Rückdelegation).

HINWEIS: Wurde der Termin an ein Team delegiert, wird der Termin erst nach Annahme/Ablehnung durch ein Teammitglied vom Connector erfasst.

Interne Calls	1012219
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 15
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Groupware-Connector ff.

10.1.2 Neue Kontakt-Synchronisation

Der Groupware-Connector synchronisiert jetzt auch Kontaktdaten. Das Feature ist verfügbar für Exchange Server 2007/2010 und hat folgenden Leistungsumfang:

Allgemein:

- + Der Connector synchronisiert alle externen PSA-Kontakte eines internen Mitarbeiters (Acc-Managers) mit dem Standard-Kontaktordner des Groupware-Kontos.
- + Um Kontaktbestände der Groupware aus der Synchronisation auszuschließen, müssen zusätzliche eigene Kontaktordner angelegt werden.
- + Der Connector verwendet eine Zwischentabelle "Kontakte – Kontakt-ID in Exchange". Die Tabelle enthält weitere Attribute zur Kennzeichnung, wann und für welchen internen Mitarbeiter ein externer Kontakt synchronisiert wurde.

- + Der Kontaktsynchronisations-Job ist GRW_SYN_CON. Die Parameter sind in der Job-Verwaltung dokumentiert. Es wird empfohlen, den Standard-Job zu kopieren und zu parametrisieren.

Export:

- + In PiSA sales steuert ein Flag am externen Kontakt, ob dieser vom Connector exportiert werden soll. Der Default-Wert bei der interaktiven Neuanlage eines Kontakts ist OFF. Das Flag muss manuell auf ON gesetzt werden, falls der Kontakt zukünftig beim Export berücksichtigt werden soll. Default bei der Neuanlage durch den Import aus der Groupware ist ON.

Import:

- + Beim Import von neuen Kontakten aus den Standardkontaktordnern der Groupware können in PiSA sales Dubletten entstehen, falls ein und derselbe Kontakt in den Kontaktordnern mehrerer Groupware-Konten enthalten ist.
- + In diesem Fall ist es Aufgabe des Administrators, diese Dubletten zu bereinigen.
- + Nach der Dublettenbereinigung wird die Zwischentabelle "Kontakte – Kontakt-ID in Exchange" konsolidiert.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Groupware-Connector ff.

10.1.3 Erweitertes Outlook-AddIn

Im Outlook Addin wurde die "Öffnen"- Funktion erweitert (PsaOutAddinCubes.dll 4.0.0.145). Findet die Funktion in PiSA sales keine eingetragene E-Mail, werden nach Bestätigung der Meldung "Die E-Mail wurde in PiSA sales nicht gefunden. Sollen die zugeordneten Kontakte geöffnet werden?" mit "Ja" das PiSA sales-Kontaktformular geöffnet und alle Kontakte der E-Mail (Absender, Empfänger, CC, BCC-Empfänger) geladen. Die Erweiterung ist nicht auf E-Mails beschränkt, sondern funktioniert auch bei allen anderen Aktivitäten, die Empfänger haben.

Interne Calls	1014359
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Groupware-Connector ff.

10.2 Technik, Unterstützte Plattformen

10.2.1 Groupware-Konfiguration erlaubt Kopplung mit mehrere Servern

Die Groupware-Kopplung erlaubt jetzt den Betrieb mit mehreren Servern. Der Administrationsbereich wurde dafür um eine Groupware-Konfigurationen-Verwaltung erweitert ("Administration -> Datenaustausch – Groupware -> Globale Groupware-Konfiguration"). Welchen Groupware-Server ein Benutzer verwendet, wird in der persönlichen Server-Groupware-Konfiguration oder in der POP3/SMTP-Zugangsliste festgelegt.

Interne Calls	1013283
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 7

Für die leichtere Inbetriebnahme und Tests können Groupware-Konfigurationen in der Verwaltungsliste einzeln aktiviert/deaktiviert werden. Die Groupware-Synchronisations-Jobs berücksichtigen nur aktive Konfigurationen.

Interne Calls	1013914
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 19

10.2.2 Automatischer E-Mail-Import jetzt auch für Domino-Server

Der automatische serverseitige E-Mail-Import (Job GRW_IMP_EMA) ist jetzt auch für Lotus Domino Server 7.0, 8.0, 8.5 verfügbar.

Interne Calls	1012992
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 15

10.2.3 Customisierbare Import/Export-Handler

Job-Handler-Klassen erlauben Customizern jetzt den Eingriff in die Synchronisationslogik. Dadurch können Postprozesse, wie z.B. die automatische Anlage von Servicemeldungen aus E-Mails in einem Servicepostfach realisiert werden.

In der Verwaltungstabelle "Administration -> Datenaustausch -> Groupware -> Job-Handler-Klassen" kann pro Job-Typ eine Java-Klasse eingetragen werden, die das Handler-Interface implementiert. Siehe dazu Java-Interface `de.pisa.psa.syn.gwc.IJobHdl`.

Interne Calls	1012992
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 15

Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Groupware-Connector ff.
--------------------	--

10.2.4 Performance-Verbesserung durch Parallelisierung:

Durch die ausschließlich sequentielle Synchronisation von Aktivitäten eines internen Mitarbeiters nach dem anderen kam es bisher zu relativ hohen Antwortzeiten am Groupware-Server. Mit der Parallelisierung von Synchronisations-Aufgaben wurde die Performance verbessert.

Dafür haben alle Groupware-Konfigurationen eine ID erhalten, die beim Upgrade automatisch vergeben wird. Alle Groupware-Dienste (deren Methode von der Klasse GwcSynJob bereit gestellt wird) erwarten jetzt als Methoden-Parameter die ID der Groupware-Konfiguration, die für einen Job-Lauf benutzt werden soll (Beispiel: "IDN:=GWC01"). Möchte man mehrere Groupware-Server parallel synchronisieren, dann legt man pro Groupware-Konfiguration einen Job-Datensatz an und setzt den ID-Parameter entsprechend. Die Jobs können bei Bedarf in ganz unterschiedlichen Intervallen laufen, wenn das sinnvoll ist (z.B. entfernter Groupware-Server mit hohen Latenzzeiten und/oder geringer Bandbreite).

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Groupware-Connector ff.

11. PiSA sales CTI

11.1 Neue Option "Anklopfen nicht erlaubt"

Mit der neuen Option "Anklopfen nicht erlaubt?" im CTI-Konfigurationsdialog kann der Benutzer verhindern, dass beim Anklopfen im laufenden Telefonat eine weitere Kontaktmaske bzw. "Was wollen Sie tun?"-Maske öffnet. Das Anklopfen wird so behandelt, wie ein verpasster Anruf. Die Einstellung wird in der Variable PSA_CTI_CLL_WAI_ALW gespeichert.

Die Option sollte immer dann aktiviert werden, wenn der Bearbeiter während eines Telefonats nicht vom System "gestört" werden möchte.

Interne Calls	1014361
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Kontakte-> CTI-Integration an Kontakten und Aktivitäten ff.

12. MapPoint

12.1 MapPoint und Umkreissuche

Die PiSA sales MapPoint Lizenz beinhaltet MS MapPoint und die Integration in PiSA sales.

Die Funktion "Umkreissuche" ist auch ohne MapPoint-Lizenz verfügbar. Sie verwendet für die Entfernungsberechnung die an den PiSA sales-Adressen gepflegten GEO-Daten. Diese Geodaten werden i.d.R. durch Export der Adressen nach MapPoint ermittelt und an der PiSA sales Adresse in zwei Feldern hinterlegt.

Mit der neuen Variable `PSA_RAD_QUE_USE_MAP_PNT (y | n)` kann jetzt gesteuert werden, ob bei der Umkreissuche fehlende GEO-Daten in MapPoint ermittelt werden sollen. Steht die Variable auf y und wird von der Umkreissuche eine unbestimmte Adresse (ohne GEO-Daten) gefunden, dann wird eine MapPoint-Lizenz angezogen. Steht die Variable auf n, wird keine MapPoint-Lizenz angezogen. Die Umkreissuche wird dann unbestimmte Adressen nicht berücksichtigen.

Interne Calls	1014520
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Umkreissuche ff.

12.2 Pflege von GEO-Daten durch den Administrator

Die GEO-Daten für Kontakt-Hauptadressen können jetzt vom Administrator in der neuen Liste "Administration - Adressen - Kontakt-Hauptadressen" gepflegt werden. Mit Hilfe der Funktion "In MapPoint finden" lassen sich fehlende GEO-Daten ergänzen. Voraussetzung ist mindestens eine MapPoint-Installation (z.B. auf dem Client-Rechner des Administrators). Ein zyklischer Server-Dienst für die Aktualisierung von GEO-Daten kann NICHT angeboten werden.

Kunden ohne MapPoint-Installation können GEO-Daten mit eigenen Werkzeugen ermitteln und in die GEO-Daten-Felder eintragen.

Interne Calls	1013147
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Kontakte-> Allgemein-> Umkreissuche ff.

13. PiSA sales pocket

13.1 WP 7.5-Unterstützung

PiSA sales pocket unterstützt jetzt auch das Betriebssystem Windows Phone 7.5 (Mango).

Interne Calls	1014615, 1014457
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales auf dem Handy ff.

13.2 Fehlerbeseitigung Pocket-Client

Es wurden folgende Fehler beseitigt:

- + RTF-Daten werden jetzt korrekt auf dem Smartphone dargestellt. Auf dem Smartphone hinzugefügte Kommentare werden nahtlos zur Ursprungs-RTF hinzugefügt.
- + Falsches Entfernen von Umlauten beim Erstellen von Aktivitäten
- + Falsche Darstellung der Uhrzeit bei Aktivitäten

Interne Calls	1013879
Feature Release ab	06.00-20120403

14. Web-Portal

Mit Version 6 steht eine neue Web-Portal-Lösung mit folgendem Leistungsumfang zur Verfügung.

- + Weltweiter Zugriff auf CRM-Daten im Web-Browser
- + Einsatz modernster Web-Technologien
- + Besonders geeignet zur Bereitstellung ausgewählter Informationen für Kunden, Lieferanten und sonstige Geschäftspartner
- + Reduzierte/vereinfachte Oberfläche durch Portalmodus
- + Layout und Dateninhalte können kundenspezifisch angepasst werden

Systemvoraussetzungen:

Software-Anforderungen:

- + JVM 1.6 +
- + Apache Tomcat 5.5+, 6.x, 7.x, Oracle WebLogic 10.3+, JBoss AS 6, Eclipse Virgo 2.1+
- + Offene Ports für *http://* und *https://*
- + Offener Port (28000) für PiSA sales Server
- + Web Server OS: Windows oder Linux
- + Browser: IE 8 +, FF 3.5 +, Chrome, Opera 10 +

Hardware-Anforderungen:

- + RAM hängt von der Anzahl der Benutzer ab
- + Ca. 2 GB RAM für 100 Benutzer

Installation des Web-Portals auf dem J2EE Applikationsserver

- + Voraussetzung: J2EE Applikationsserver bereits installiert
- + Siehe Dokument "Deployment Manual" [D-11-117772]

Konfiguration:

Das Web-Portal wird über PiSA sales-Servervariablen und Variablen in der Administrationsconsole des Web-Portals (Admin-Login-Page -> Setup -> Reiter Environment) vorgenommen.

- + Client-Setup-Variablen: Siehe Reiter "Environment". Die Variablen-Beschreibung ist im Editfenster einsehbar. Der Portalmodus wird über PSC_POR_MOD aktiviert. Er ermöglicht eine reduzierte Sicht und zeigt nur das Dialogfenster im Browser. Navigator, Funktionsleiste, Meldungsleiste und Toolbar sind ausgeblendet. Funktionen für

Neuanlage oder Änderungen von Daten müssen durch Customizing direkt im Dialog integriert werden (Web-Masken)

- + Server-Variable PSC_RAP_DIS_VWS: Sperrt Navigator, Funktionsleiste sowie weitere Elemente der BO einzeln (Reduktion der BO möglich, falls kein Portalmodus gesetzt ist).

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	<i>Siehe Dokument "Deployment Manual" [D-11-117772]</i>

15. Systemeinstellungen, Administration und Customizing

15.1 Vereinfachte Systemeinstellungen

PiSA sales-Systemeinstellungen (Server-Variablen) können jetzt schneller aufgefunden, geändert und kontrolliert werden. Der Administrator verwaltet globale, gruppen- und userspezifische Server-Einstellungen nicht mehr in der PiSA cubes Ressourcenliste, sondern in den neuen Einstellungsdialogen "Administration -> Einstellungen ...". Jeder Benutzer erhält Zugriff auf seine Einstellungen unter "Meine Daten -> Konfiguration -> Meine Einstellungen" und kann diese dort komfortabel ändern/zurücksetzen. Der alte Variablen-Reiter wurde aus den internen Mitarbeiter-Formularen entfernt.

Funktionsumfang der neuen Systemeinstellungen:

- + Typ-/Subtypverwaltung
- + Klassifikation von Einstellungen nach Typ und Subtyp
- + Einstellungen schnell finden durch Baumdarstellung und Volltextsuche
- + Gruppen- und Benutzer-Einstellungen vorgeben, einsehen, mit Standard-Einstellungen vergleichen und zurücksetzen können
- + Integrierte Dokumentation der Einstellungen

UPGRADE:

- + Nach dem Upgrade wird die Variablenliste automatisch aktualisiert. Es werden die bereits im System enthaltenen, kundenspezifischen Variablen eingetragen. Sie erhalten automatisch den Typ "Sonstige" und das Admin-Flag. Die Einträge müssen nach dem Upgrade geprüft werden. Ggf. ist das Admin-Flag zu entfernen und eine andere Klassifizierung zu wählen.

CUSTOMIZING: Vorgehensweise bei der Integration einer neuen Variable:

- + In der Admin-Liste "Einstellungen -> Einstellungen -> Liste" Variable neu anlegen und mehrsprachig dokumentieren (Beschreibung, Werte)
- + In der Admin-Liste "Einstellungen -> Administration" Fkt. "Aktualisieren" ausführen. Default-Typ ist "Sonstige". Danach Variable klassifizieren (Typ, Subtyp, Admin-Flag)
- + bei Bedarf in der Admin-Liste "Einstellungen -> Einstellungen -> Baum" Gruppen/Benutzerspezifische Kopien anlegen

Interne Calls	1011000
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Globale Systemeinstellungen und Anpassungen ff.

15.2 Konsolidiertes Administrationsmenü

Im Zusammenhang mit den Erweiterungen im Marketing-Modul wurden die Aufrufe der Verwaltungsmasken im Administrations-Menü konsolidiert. Es gibt jetzt je ein Untermenü pro Modul: Vertriebsvorgänge, Marketingprojekte und Service.

Interne Calls	-
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Globale Systemeinstellungen und Anpassungen ff.

15.3 Fixierter Zugriff

PiSA cubes wurde um das Interface PSC_IFC_FIX_ACC Erweiterung. Ein DTO, dass dieses Interface hat, erhält zusätzlich das Feld PSC_FIX_ACC. In dieses Feld können Zugriffe geschrieben werden, die dann immer auf PSC_ACC addiert werden. Dadurch kann man einem Kontakt dauerhaft Zugriff gewähren und dieser wird dann auch nicht durch die Zugriffsvererbung des Prozesses zerstört.

Im Zugriffsformular gibt es eine zusätzliche Spalte in den Unterlisten, wenn das zugrundeliegende DTO das Interface hat. In dieser Spalte wird ein Schloss dargestellt. Ist der Zugriff fixiert, ist das Schloss geschlossen, ansonsten offen. Per Hyperlink kann der Zustand getoggelt werden.

Um das Feature zu nutzen, ist ein PiSA cubes-Upgrade beim Kunden notwendig.

Das DTO PSA_ACT hat das Interface vom Standard her. Dadurch kann der Zugriff, den ein Benutzer dem Empfänger einer internen Nachricht oder dem neuen Zuständigen gewährt, dauerhaft gegeben werden. Der Standard trägt den Zugriff zusätzlich in das Feld PSC_FIX_ACC ein.

Interne Calls	1013713
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 16
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Zugriffskonzept-> Schutz von Datensätzen ff.

15.4 Jede Server-Meldung jetzt mit Stacktrace ausgebbar

Mit der Variable PSC_DBG_GUI_MSG kann eingestellt werden, dass an jede Meldung, die über das GUI ausgegeben wird, ein Stacktrace angehängen wird. Dieses Verhalten wurde ergänzt. Jetzt wird der Meldungstext plus Stack zusätzlich in der Meldungszeile ausgegeben. Außerdem werden alle Meldungen inkl. Stack per log4j rausgeschrieben.

Interne Calls	1014344
Feature Release ab	06.00-20120403

15.5 Neue Zugriffsgruppe "Dokument-Administrator"

Es wurde eine neue Zugriffsgruppe/ein Profil PSA_DOC_ADM = Dokumentadministrator (IDC=50) eingeführt. Mitglieder dieser Gruppe sehen im Admin-Top-Menü die Dokumentadministration und können den Status von Dokumenten ändern, so wie PiSA sales-Administratoren auch. Das Profil ist besonders für Benutzer geeignet, die Dokumente zentral bereitstellen und freigeben.

Die Spezialadministratoren Produkt-, Marketing-, Vertriebs-, Service- und Kontaktadmin erhalten jetzt nicht mehr das Recht zur Dokumentenadministration, nur noch die Mitglieder von PSA_ADM (Gruppe 43) und der neuen Gruppe 50 (PSA_DOC_ADM).

Interne Calls	1014179
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Zugriffskonzept-> Zugriffe über Profile -Sicht auf die Applikation- ff.

15.6 Projekt-Zugriff um den Eigentümer erweitern, wenn dieser Zugriff erhalten soll

Wenn Dokumente und Aktivitäten beim Zuordnen zu Kontakten oder Projekten den Eigentümer-Zugriff erben, hatte bisher nur der Eigentümer des Zielobjektes nach der Vererbung den Zugriff auf das zugeordnete Objekt. Da nun der Eigentümer im Quellobjekt aufgelöst wird (der Zugriff "D" wird zu "D,Dxxx" erweitert), erben jetzt beide Eigentümer den Zugriff. Dadurch kann kein unerwarteter Zugriffsverlust mehr auftreten.

Interne Calls	1014169
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 21
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel Vertrieb-> Allgemein-> Vererbung von Zugriffsrechten im Projektzusammenhang ff.

15.7 Mehr Sicherheit bei Autologin durch SID-Überprüfung

Bislang wird bei Domänen-Identifizierung und gesetztem Autologin-Flag einfach durch den Client bestätigt, dass der Zugang zum Server möglich ist. Hierzu wurde nur der Benutzername geprüft, nicht aber, an welcher Domäne der Benutzer angemeldet ist. Jetzt wird auch die SID (Security Identifier) des einloggenden Benutzers auf Serverseite überprüft.

UPGRADE: Damit das Feature genutzt werden kann, muss nach Upgrade die SID in die Benutzerverwaltung eingetragen werden.

Interne Calls	1014107, 1014106
Feature Release ab	06.00-20120403

15.8 Client-Hintergrundfarbe

Über die neu Variable PSC_CLR_APP_BKG kann jetzt die Hintergrundfarbe des Clients fix codiert werden. Als Wert der Variable wird der Name einer existierenden Farbe (siehe Reiter "Farben" im Ressourcen-Formular) eingetragen. Default ist "\$NONE" (Hintergrundfarbe wird vom aktuellen Windows-Farbschema vorgegeben).

Interne Calls	1014026
Feature Release ab	05.01-20110204, Patch 20
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Globale Systemeinstellungen und Anpassungen ff.

15.9 Neue Support- und Hilfsfunktionen im Client

Am Client stehen drei neue Hilfsfunktionen (unter "Fenstermenü - PiSA cubes") zur Verfügung. Alle drei Funktionen öffnen den Windows-Explorer mit dem passenden Pfad.

- + Zeige den BLOB-Cache der aktuellen Session an (Strg + Alt + B)
- + Zeige das TEMP-Verzeichnis der aktuellen Session an (Strg + Alt + P)
- + Zeige das Wurzel-Verzeichnis an, in dem der Client BLOBs, Crash-Dumps usw. ablegt (Strg + Alt + L)

Interne Calls	1013961
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Client- und Server-Administration-> Client-Einstellungen und Login ff.

15.10 Messageboxen jetzt mit Timeout

Es gibt jetzt die Möglichkeit, eine MessageBox nach einer definierten Zeit zu schließen, wenn der Anwender auf keinen Button klickt.

Dafür wurde – alternativ zu PscGui.wriBox() - die neue Methode PscGui.wriBoxExt() implementiert, die gegenüber PscGui.wriBox() zwei zusätzliche Parameter erwartet:

- + die Timeout-Zeit in Sekunden
- + den Default-Button

Die Timeout-Zeit wird in Sekunden angegeben. Negative Werte oder 0 bedeuten "kein Timeout, endlos".

Der Default-Button bezieht sich auf die Art der MessageBox: bei "Q" wie "yes" / "no" steht 1 für "yes" und 2 für "no". Analog gilt bei "C" ("yes" / "no" / "cancel"): 1 = "yes", 2 = "no", 3 = "cancel".

Man kann den Parameter auch auf 0 setzen - das entspricht defacto einer 1, also "erster Button ist Standard".

Der Mechanismus stellt eine Erweiterung der bisherigen Action dar. Es ist voll abwärtskompatibel. Man kann also einen neuen Server eine MessageBox mit Timeout schicken lassen. Ein alter Client wird dann die MessageBox anzeigen, nur eben wie bisher ohne Timeout.

Ein Client, der dieses Feature unterstützt, sendet in der Initialisierungsphase die Client-Variable "CLI_MTO" mit dem Wert "Y". Man kann also mit `PscGui.getEnv("CLI_MTO")` prüfen, ob der Client Messageboxen mit Timeout kennt.

Interne Calls	1013671
Feature Release ab	06.00-20120403

15.11 Neue Verwaltung mehrsprachiger Sichtfenster und Briefanreden

Unter "Administration->Kontakte->Anreden und Sichtfenster" steht eine neue Verwaltung der Sichtfenster und Briefanreden zur Verfügung. Sie beseitigt Probleme beim Setzen sprachabhängiger Umgebungsvariablen. Siehe dazu FAQ-08-000796.

Interne Calls	1012837
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Kontakte ff.

15.12 Client-Versionen der angemeldeten Benutzer anzeigen

In der PiSA sales-Benutzerliste (Administration - Administrator-Toolbox - Benutzer anzeigen -> Clientinformation) und in der Sessionliste des PiSA cubes Monitors wird jetzt die Client-Version angezeigt, mit der sich der Benutzer eingeloggt hat.

Interne Calls	1012775
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Administrator-Toolbox ff.

15.13 Verwaltung von impliziten Beziehungen

In verschiedenen Administratorlisten ist jetzt eine Funktion eingebaut, die Werte auf einen Datensatz kopiert. Diese Funktion heißt "Werte auf Datensätze übertragen".

Diese Funktion öffnet für jede selektierte Zeile einen Dialog mit der Verwendung des Datenobjekts und den Werten innerhalb dieser Verwendung. Differenzen werden rot dargestellt, gleichlautende Einträge grün. Hier können die Werte aus der Administratortabelle auf die Verwendung übertragen werden.

Das ist notwendig, weil es bei diesen Administratorlisten keine Verknüpfung zwischen dem Auswahlwert und den Daten gibt. Daher werden Namensänderungen an einem Auswahlwert nicht automatisch in die Daten übernommen.

Möchten sie die neuen Werte auf die Daten übertragen, so verwenden sie die Funktion 'Werte ändern' in den einzelnen Verwendungsdialogen.

Interne Calls	1011889
Feature Release ab	06.00-20120403
Mehr Informationen	PiSA sales Online-Hilfe V6: Kapitel PiSA sales Administrator-> Einstellen und Anpassen-> Übersicht -Einstellen und Anpassen- ff.

15.14 Trennzeichen im mehrspaltigen Auswahlmenüs

Das Trennzeichen in mehrspaltiges Auswahlmenüs (">") zwischen der Beschreibungs- und der Inhaltsspalte ist jetzt nicht nur für statische Selektoren, sondern auch für dynamische Selektoren einstellbar (/<c> am DAT-Tag).

Interne Calls	1011830
Feature Release ab	06.00-20120403

16. Veränderte Systemvoraussetzungen

16.1 Neu unterstützte Betriebssysteme/Kopplungen

Windows-Client:

- + MS Office 2010-Kopplung

Groupware-Connector:

- + MS Exchange Server 2010
- + Automatischer serverseitiger E-Mail-Import jetzt auch für Lotus Domino Server 7.0, 8.0, 8.5 verfügbar.

PiSA sales Pocket:

- + PiSA sales pocket jetzt auch für Windows Phone 7.5 (Mango) verfügbar.

16.2 Abkündigungen

Windows-Client:

- + MS Windows 2000 wird ab PSA 06.00-20120403 nicht mehr als Client-BS unterstützt.
- + Die MS Office 2000-Kopplung wird ab PSA 06.00-20120403 nicht mehr unterstützt.

17. Fehlerbehebung

Die Liste enthält die Beschreibung folgender behobenen Fehler:

- + Fehler, die aufgrund einer Kunden-Meldung an den Support gefixt wurden und die Standardfunktionen von PiSA sales betreffen.
- + Fehler, die von der PiSA sales-Entwicklung als ReleaseNotes-relevant eingestuft wurden

17.1 Liste der behobenen Fehler mit Version 6 (ab GL 05.01-20110204), die in die Version 5.1 eingepatcht worden sind

- 1012531 [Delegieren] Neuer Zuständiger soll [Aktivitäten] nicht ändern dürfen (insbes. die Fälligkeit)
- 1013009 [Termine] Nicht allen Teilnehmern erscheint der Termin im [Entry Portal]
- 1013349 [Lieferumfang] Zwischensummen und Text. Felder anpassen
- 1013429 [GK] Gruppenkalender: Refresh Problem - Es werden manchmal bei Benutzung der Pfeiltasten für Wochenwechsel keine Termine angezeigt
- 1013454 [CTI] unterdrückter, eingehender Anruf: Kontaktauswahlmaske kommt nicht hoch
- 1013457 [Marketing] doppelte Kontakt-Referenz kann nicht gelöscht werden
- 1013463 [Lizenz] bei Fileserverkonfiguration
- 1013494 [Termine] aus Outlook ins [französisch]es Sales synchronisieren und umgekehrt
- 1013495 [Marketing] Initialer Standard-Meilenstein wird in fremder Sprache nicht angezeigt
- 1013518 [Korrespondenzen] Sonderzeichen beim Direkt-Senden einer Html-Mail
- 1013530 [Dokumente] Workgroup Fileserver: Deadlock bei gleichzeitigen Transfers
- 1013543 Fehlende [Termine] im [Entryportal]
- 1013556 [Datumsfeld]er: [Quickfinder]-Problem bei Modifizierung des Feldes
- 1013562 [CLOB-Editor] Bilder per STRG+V eingefügt, dann E-Mail in [LotusNotes] generieren
- 1013570 [Mehrsprachigkeit] [Ressourcen]- und [Kontakte]-Merkmale sind nicht richtig mehrsprachig
- 1013607 [CTI] Neuer Kontakt zum eingehenden Anruf mit übermittelter [Telefonnummer] hat das Empty-Land
- 1013642 Neue [Adressen] haben manchmal einen beschränkten [Zugriff]
- 1013657 [CLOB-Editor] Zerstörte Text-Darstellung mit chinesischer Regionseinstellung
- 1013660 [CLOB-Editor] Unschöne Text-Darstellung mit chinesischer Regionseinstellung
- 1013679 [CLOB-Editor] Bilder per STRG+V einfügen, Direkt Senden via Sales
- 1013687 [Aktivitäten]-DTO dürfen nicht verlinkt werden [Customizing B]
- 1013792 [Interne Nachrichten]-[Filter]name verschwindet aus der Filter-Auswahl
- 1013817 [Korrespondenzen] Direkt Senden: [französisch]e Zeichen in Dateinamen kommen nicht an
- 1013822 Quell[termine] mit Anlage verschwinden bei Kopieren mit [Strukturen]
- 1013869 [Mehrsprachigkeit] Fehlerhaftes Kopieren mehrsprachiger Werte
- 1013903 [Aktivitäten] Fixflag für die Datumsänderung von "Fällig am" II
- 1013927 [Webportal] Beim Erstellen einer [Service]-Meldung kommen Anhänge nicht mit
- 1014002 Pseudo[produkte] im [Drill Down] haben keine [Sparten]
- 1014061 [Zugriff] [Datenblatt] Rechtevergabe im Report-Manager funktioniert nicht korrekt
- 1014100 [Marketing]: Teilnehmerstatus und [Mehrsprachigkeit] II
- 1014109 [Plantafel] Refresh bei [Termine]freigabe unvollständig

- 1014159 Fehler beim Kopieren von [Termine]n mit Struktur und Teilnehmerstatus
- 1014165 Client Absturz beim Starten des [GK]
- 1014168 [Prozessdefinition]: Erstes Objekt mit initialem Prozess-Status erhält nicht den Prozess-[Zugriff]
- 1014193 [Aktivitäten] Quelltermin wird nach Strukturkopie ohne Rückfrage gelöscht
- 1014202 Die strukturierte Ohne-Suche an den [Kontakte]attributen Branche, Region, Telefon
- 1014309 [Plantafel] Nichtplausible Darstellung in der Ohne-Nichtarbeitszeiten-Ansicht verhindern
- 1014315 [Zugriff]sproblem beim Speichern von Positionen am Angebot [Vertrieb]
- 1014350 [Kontakte] mit Alarm-Flag + Nachricht + modale Mail führt zu Exception, [Modaldialog]
- 1014354 [Korrespondenzen] E-Mailadresse mit Apostroph wird als ungültig gemeldet
- 1014366 Aktuelle [Filter]-Combobox-Auswahl nach Hyperlink u.U. nicht persistent

17.2 Liste der behobenen Fehler mit Version 6 (ab GL 05.01-20110204)

- 1005384 [Administration] PSA-Loginname mit Punkt, Login ändern können
- 1005408 "Absender" von [Korrespondenzen] erscheinen nicht in der E-Mail
- 1006928 [Sparten]-Analyse: Falsche Meldung, weil kein Zeitraum wählbar
- 1007995 [Adressen] [Q] Adreß-Leichen nach Abbruch der [Kontakte]-Neuanlage
- 1010539 [Kontakte] [Korrespondenzen] Land-Kennung u.a. in Brief-Sichtfenstern
- 1011475 [Dubletten]bereinigung löscht [Mitbewerber]komponente
- 1012337 [Windward] wechselt u.U. den Font, wenn Nullen eingefügt werden
- 1012381 [Q-Datenverlust] [Strukturen] [Interne Mitarbeiter] mit Struktur kopieren
- 1012588 [SQL-Server]-Grenze: Typtabellen für Projekttypen
- 1012760 [Korrespondenzen] Absender-Anzeige überschreitet Maximallänge
- 1012773 Tooltip am [Termine]-Dlg. für das Flag "Benachrichtigung"
- 1012931 [Sparten]-Multiselekt-Auswahl wählt nur eine aus
- 1013068 [Q] [Kontakte] [Adressen] Falsche Adresse bleibt im Sichtfenster stehen
- 1013425 [Aktivitäten] Benachrichtigung fehlt beim Aufgeben einer angenommenen Aufgabe
- 1013462 [Marketing] Editieren projektspezifischer Teilnehmerstatus
- 1013470 Nach [Korrespondenzen] mit bestimmter Absender-Mailadresse filtern können
- 1013478 Nach [Korrespondenzen] mit bestimmter Empfänger-Mailadresse filtern können
- 1013479 In eine [Folgeaktivität] übernommene Attribute
- 1013499 [Service]partner-Rolle am Serviceangebot darf nicht "Vertriebspartner" heißen
- 1013505 Keine Büroklammer an [Aktivitäten], Refreshproblem
- 1013509 [Administration] Toolbox-Funktion "Systemprüfung ausführen"
- 1013515 [Vertrieb] Go/Get-Wahrscheinlichkeiten und Manuell-Flag beim Statuswechsel
- 1013516 [CLOB-Editor] Bilder per STRG+V eingefügt, werden nicht korrekt übernommen
- 1013518 [Korrespondenzen] Sonderzeichen beim Direkt-Senden einer Html-Mail
- 1013549 [Schreibweise]: Titel, [Tooltips], Variablen-Bemerkungen, ... für 5GL-20110504
- 1013567 [Kontakte] Sichtfenster im Adreßschema "GB/Ireland" wird falsch generiert
- 1013578 [Performance] Auch auf Suchmodus-I-Feldern ohne Upper suchen können!
- 1013665 [Kontakte] Leere Merkmalsauswahl kommt [nichtmodal] hoch
- 1013679 [CLOB-Editor] Bilder per STRG+V einfügen, Direkt Senden via Sales

- 1013728 [CTI] [Ergonomie] Bei Modal-aus-Modal darf keine Häkchen-Checkbox kommen
- 1013812 [Entry-Portal] muß auch Aktivitäten ohne Fälligkeit anzeigen
- 1013813 [Termine] Datum zu löschen scheitert mit Exception
- 1013841 [Suchmaschine] Nicht alle [Tooltips] sind richtig oder ausreichend
- 1013844 [Mehrsprachigkeit] Die "Gattergattergatter"-Variable PSA_LNG_DAT_PRE ist leer
- 1013858 [Projektmappe]n - Falscher Selektor für Status
- 1013895 [Marketing] [Korrespondenzen]-Sprache kommt aus "Sprache 1" des Projektes
- 1013903 [Aktivitäten] Fixflag für die Datumsänderung von "Fällig am" II
- 1013913 [Mehrsprachigkeit] Automatische Befüllung klappt nicht in Unterlisten
- 1013968 [Dubletten] [Adressen] zusammenführen II
- 1014002 Pseudo[produkte] im [Drill Down] haben keine [Sparten]
[Marketing][Ergonomie][Kontakte]: Daten in die leere Mehrstufige Suche kopieren dauert
- 1014003 sehr lange
- 1014100 [Marketing]: Teilnehmerstatus und [Mehrsprachigkeit] II
- 1014109 [Plantafel] Refresh bei [Termine]freigabe unvollständig
- 1014113 Löschen von [Kontakte]n und deren [Aktivitäten]-Beziehungen
- 1014114 [Drill Down] Suchpfad muß eindeutig sein, Historie
- 1014167 [Dokumente]: Besserer "Dokument bearbeiten"-Tooltip
- 1014185 [Kontakte]: [Adressen]weitergabe an die Mitarbeiter von Unternehmen
[Dokumente]-Reiter "Verwendung" umschalten auf Kontext "[Marketing]" mit fehlender
- 1014203 [Lizenz] (ungenügende Anzahl)
- 1014309 [Plantafel] Nichtplausible Darstellung in der Ohne-Nichtarbeitszeiten-Ansicht verhindern
- 1014347 [Outlook 2010] Unicode-Codierung geht verloren bei Synchronisation
- 1014350 [Kontakte] mit Alarm-Flag + Nachricht + modale Mail führt zu Exception, [Modaldialog]
- 1014371 [Dubletten]: Manuelle Zuordnung im Multiselekt-Fall fehlerhaft
- 1014434 [Outlook] [Korrespondenzen] "Senden und Synchronisieren": Absender fehlt in Sales
- 1014464 [Termine]: Datums-Synchronisation nach [Outlook] bei amerikanischem Windows falsch
- 1014497 [Plantafel] Zeitbereich darf beim Expandieren von [Aktivitäten] nicht variieren
- 1014503 [Lieferumfang]: [Vertrieb]sprojekt mit mehr als 1000 [Produkte]n zu [überführen] scheitert
- 1014574 Nicht mehr löschbare [Dokumente]-Leichen
- 1014584 [Kontakte] Nicht-Admin kann seine Daten auf fehlerhafte Weise sperren
- 1014585 [WebPortal]-Benutzer will sein Passwort ändern können
- 1014660 [Kontakte] mit bestimmter Kategorie [filter]n
- 1014678 Bearbeiter bei [Dokumente]n wird nicht korrekt gepflegt
- 1014690 [Französisch]e Meldung PSC_ACC_MAX_INV_PWD falsch
- 1014692 [Pocket] Safari 5.1.4 - 201204 - Fehler I (Unternehmen suchen)
- 1014693 [Pocket] Safari 5.1.4 - 201204 - Fehler II (Abgeschlossene Aufträge)
- 1014698 Auch customisierte Mussfelder müssen in [Pocket] reinkommen
- 1014747 [Zugriff]sdialog muss alle Personen auswählen können II
- 1014751 [Administration] Session timeout einstellen können