

Release Notes

PiSA sales Version 7.3

Release: 7.3 (07.03-20180221)

Dokument-Stand: 27.06.2018

Dokument-Nr.: D-18-188468

Erstellt durch: PiSA sales GmbH

D-14169 Berlin, Fredericiastraße 17-19

Tel.: + 49 (0)30/81 07 00 –00

Fax: + 49 (0)30/81 07 00 – 99

E-Mail: info@pisasales.de

Inhaltsverzeichnis

Zu diesem Dokument.....	5
Aufbau der Feature-Beschreibung.....	5
Referenzierte Dokumente	5
1. Neue Features	6
1.1 Allgemein	6
1.1.1 Auswahllisten jetzt besser sortiert.....	6
1.1.2 EUREKA-Suche an Kontaktauswahlen nicht mehr als Default	6
1.1.3 Richlists – Neue kompakte Listenansichten (nur Web-Client).....	6
1.1.4 Favoriten-Ordner im PiSA sales Desktop	7
1.1.5 Refresh-Strategie optimiert	8
1.1.6 Filter-Assoziationen ergänzt.....	8
1.1.7 Filterkomponente Hauptstatus in Vorgängen	8
1.2 Nachrichten und Pinnwand	8
1.2.1 Ergonomie der Nachrichtenliste verbessert.....	8
1.2.2 Vorgangs-Pinwand jetzt mit Team-Unterstützung	9
1.3 Kontakte	9
1.3.1 Verbesserte Dublettenprüfung.....	9
1.3.2 Konsolidierte Dublettenbereinigung- und Zusammenführung	9
1.4 Aktivitäten	10
1.4.1 Vorbefüllung der Verteilerliste am Termin (Standard-Verteiler)	10
1.4.2 Entry Portal - Anzeige mehrtägiger Aktivitäten	10
1.4.3 Arbeit mit Besuchsberichten verbessert.....	10
1.4.4 Aktivitäten-Quickfilter "Zeitraum" auch in Vorgängen	11
1.4.5 Weitere Verbesserung der neuen Aktivitätsansichten	11
1.4.1 Anlegen von Folgeaktivitäten bei Unterhaltungen abgeschaltet	12
1.4.2 Projektzuordnung aus Unterhaltung jetzt steuerbar	12
1.4.3 Eine Liste aller E-Mail-Empfänger erstellen	12
1.4.4 Vorlagen-Auswahl in ausgehender E-Mail.....	12
1.4.5 Neues PiSA sales Postfach für Korrespondenzen	13
1.4.6 Übernahme von unbekannten E-Mail-Adressen konsolidiert (7.2)	14
1.4.7 Default-Zeitraum für alten Posteingang/Postausgang (V7.2):	14
1.4.8 Leadmanagement-Portal	14
1.5 Dokumente	16
1.5.1 Dokumentordner mit oder ohne Inhalt erkennbar.....	16
1.5.2 Dokumentordner mit neuen Status	16
1.5.3 GPS-Koordinaten von Bildern in PiSA sales verfügbar	17
1.5.4 Admin-Funktion zum Auffinden von Dokument-Dubletten	17
1.5.5 Importiertes Dokument als neue Dokumentversion ablegen	17
1.5.6 Aktuelle Sicht (Baum/Liste) in Dokumentunterlisten wird jetzt gemerkt.....	17
1.6 Vertrieb/Produkte.....	18
1.6.1 Vertriebsvorgangsmasken auf breite Unterreiter umgestellt.....	18

1.6.2	Nur gültige Preislisten auswählen	18
1.6.3	Quoting Lizenz sperrt keine Produkte	18
1.7	Marketing	19
1.7.1	Optimierte Budgetplanung im Marketing.....	19
1.7.2	Erweiterungen in Ad-hoc- und Verteilerlisten	19
1.7.3	Grafische Anzeige des Teilnehmerstatus	20
1.8	Service.....	20
1.8.1	Einheitliche Behandlung der übermittelnden Person in der Servicemeldung ...	20
1.8.2	Erstellungsdatum nach Meldungsanlage aus E-Mail	20
1.8.3	Kontakteliste am Serviceangebot erweitert	20
1.8.4	Korrekturen an Serviceobjekten und der Kundeninstallation.....	21
1.9	Objektumgebung.....	22
1.9.1	Objektmodul in den Standard übernommen.....	22
1.9.2	Dublettenbereinigung Objekte	23
1.10	Cockpits, Drill-Downs, Watchlists.....	23
1.10.1	Unnötige Artikel-Kategorien in Faktentabelle	23
1.11	Fragebögen	23
1.11.1	Bearbeitung langer Fragebögen besser unterstützt.....	23
1.11.2	Weiterleitung auf URL nach Fertigstellung eines Web-Fragebogens	23
1.11.3	Fragebögen im Corporate Design bereitstellen	24
1.11.4	Fragebogen Hyperlink-Generator im Marketingvorgang	24
1.12	Vorlagen und Berichte	24
1.12.1	Neue Berichte im Standard:	24
1.12.2	HTML-Output der BIRT- Engine durch Postprozessing optimiert	25
1.13	PiSA sales Groupware-Kopplung.....	25
1.13.1	Verhalten bei Synchronisation von E-Mails, Kontakten, Dokumenten	25
1.13.2	Fehlermeldung bei fehlerhaftem E-Mail-Import aussagekräftiger	25
1.13.3	Neue Schnittstelle zu Google-Mail-/Kalender integriert.....	25
1.14	PiSA sales CTI	26
1.14.1	Rückfrage bei ausgehendem Telefonat mit CTI	26
1.15	PiSA sales Geo-Funktionalität.....	26
1.15.1	Rücksprung aus Kartendarstellung.....	26
1.15.2	Verbesserte Routen-Definition.....	27
1.15.3	Webdienst „Mapzen“ nicht mehr verfügbar	27
1.15.4	Umkreissuche.....	27
1.16	PiSA sales Echobot-Integration.....	28
1.17	Systemkomponenten, Einstellungen, Administration und Customizing	30
1.17.1	Optimierung der EUREKA-Indizierung	30
1.17.2	Fragebogen mit eigener Implementierung versorgen	30
1.17.3	Verbesserte Aktualisierung von Währungskursen	31
1.17.4	Loader unterstützt jetzt auch 1:1-Komponenten (alle Modi)	31
1.17.5	Automatischer Excel-CSV-Export	32

1.17.6	Prozesse und Prozess-Status deaktivieren können.....	32
1.18	PiSA sales Web-Client.....	32
1.18.1	Allgemeine GUI-Verbesserungen	32
1.19	PiSA sales Pocket/Tablet	33
1.19.1	App-Release KW10/18 (App Version 1.2.250).	33
1.19.2	Neues Entry Portal-Plugin (App in App):.....	33
1.19.3	Neues Besuchsberichts-Plugin (App in App):	34
1.19.4	Serverseitige Verbesserungen für Tablet/Pocket-App.....	35

Zu diesem Dokument

Das Dokument beschreibt die neuen und seit der PiSA sales Version 7.2 (Release 07.02-20170623) überarbeiteten Features der PiSA sales Version 7.3 (internes Release 07.03-20180221). Es enthält folgende Informationen:

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

Aufbau der Feature-Beschreibung

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

Referenzierte Dokumente

- Row-Template-Spezifikation (D-17-183469)

1. Neue Features

1.1 Allgemein

1.1.1 Auswahllisten jetzt besser sortiert

Bisher wurden nur Auswahllisten mit einem überschaubaren Datenbestand alphabetisch sortiert. Das waren alle Auswahllisten, die im Administrationsbereich gepflegt werden können, wie z.B. an den Feldern Region, Branche, Gruppe oder die Listen zur Auswahl interner Kontakte, wie z.B. am Acc.-Manager-Feld.

Jetzt werden auch Auswahllisten mit Stamm- und Bewegungsdaten automatisch sortiert, wie z.B. zur Auswahl externer Kontakte, zur Auswahl von Projekten, Projektmappen oder Meldungen. Die Sortierung wirkt sich nicht negativ auf die Performance aus.

Die Auswahllisten auf interne Kontakte haben eine Vorfilterung auf aktive Objekte erhalten.

Admin/Custo:

Für die Vorfilterung kann an einem Selektor ein Wert mit dem Schlüssel "PSA_ADD_REL_QUE" eingetragen werden. Als Wert wird die Beziehung und die Suchbedingung eingetragen, z.B. "#REL:=OPR OPN:=OPN". Dadurch wird eine IN-Suche (n:m) durchgeführt. Eine Suche auf einer Komponente ist meistens nicht möglich, da das Datenmodell dies nicht erlaubt.

1.1.2 EUREKA-Suche an Kontaktauswahlen nicht mehr als Default

In Kontaktauswahlen wird jetzt nicht mehr die EUREKA-Suche als Default-Suche angeboten, sondern die Suche auf dem Namens-Feld. Dafür wurden die notwendigen %_ADD_FTS-Variablen angepasst.

1.1.3 Richlists – Neue kompakte Listenansichten (nur Web-Client)

Benutzer können jetzt in Listen (die das Feature unterstützen) eine neue kompakte Sicht auswählen. Wir nennen Sie Richlist (reich an Informationen). Sie stellt die Daten eines Satzes in Blöcken dar. Vorteile sind insbesondere:

- Kompakte Darstellung mehrere Daten auf kleinstem Raum
- Responsive Design, kein horizontales Scrolling notwendig
- Thumbnails für Kontakte und Dokumente in der Liste sichtbar
- Darstellung von Zeitspannen in einer Zelle auf Basis eines Patterns möglich. Im Standard z.B. eingesetzt in Aktivitätenunterlisten zur Darstellung von Beginn am - Ende/Fälligkeit in der Form „01.10.2017 09:00 – 18:00“. Die Darstellung wird vom Client übernommen und passt sich je nach Zeitspanne (Innerhalb eines Tages, Monats, Jahres) automatisch an. Es wird auch die automatische Darstellung von Texten, wie „Heute“, „Gestern“, „Morgen“ anstelle des Datums unterstützt.

Listen (die das Feature unterstützen) sind durch einen Toggle-Button (Lasche) am rechten Listenrand kenntlich. Mit ihm kann der Benutzer zwischen gewöhnlicher Liste und Richlist wechseln.

- Die vom Benutzer eingestellte Sicht wird vom Client gemerkt. Der Server kann jedoch an der Listendefinition die Richlist als Default-Sicht vorgeben und so beim erneuten Laden des Dialogs die aktuelle Benutzereinstellung übersteuern.
- Die Richlist ist eine Readonly-Sicht. Hyperlinks und Toggle-Funktionen auf Feldern werden unterstützt. Records sind markierbar, und es können die Listenfunktionen ausgeführt werden.
- Die Sortierung erfolgt ausschließlich in der Listenansicht und wird nach Umschaltung auf die Richlist übernommen.
- Im Zusammenhang mit der Richlist-Einführung wurde das Aufgabensymbol geändert, um Verwechslungen mit Statussymbolen zu vermeiden.

Die Richlist-Darstellung wird im PiSA sales-Standard bereits an vielen Listen als Default-Sicht angeboten, die sich dafür eignen. Zum Beispiel

- Aktivitäten-, Kontakt- und Dokumentunterlisten
- Mitarbeiterlisten an internen und externen Unternehmen (Default)
- Kontaktlisten an Vertriebsvorgängen (Default)
- Nachrichtenliste (Default) und weitere.

Admin/Custo:

Im Customizing kann die Richlist-Darstellung an weiteren Listen bereitgestellt werden. Für die Definition wurden neue Dialogstile und eine zusätzliche Spalte „Row-Template“ in der PiSA cubes Dialog-Tagliste eingeführt. In der Spalte werden die Tag-Eigenschaften für die Richlist-Darstellung hinterlegt. Die Definitionsmöglichkeiten und die Syntax sind in dem separaten Dokument „Row-Template-Spezifikation“ beschrieben (D-17-183469).

ACHTUNG: Die Row-Template-Spalte in der Dialogdefinition wird zukünftig auch die Darstellung von Listen auf mobilen Geräten definieren. Dies kann Änderungen an der Spezifikation erforderlich machen. Aus diesem Grund ist die Anpassung von Richlists in der Version 7.3 für die Projektierung noch eingeschränkt. Ein solche Anpassung kann dem Kunden nur unter der Voraussetzung angeboten werden, dass diese nicht aufwärtskompatibel ist und bei einem nächsten Upgrade Anpassungsaufwände anfallen können.

1.1.4 Favoriten-Ordner im PiSA sales Desktop

Mit Klick auf einen Favoriten-Ordner im PiSA sales Desktop wurden bisher alle darunter befindlichen Objekte in einem eigenen Hauptreiter geöffnet. Waren das sehr viele, ging die Übersicht verloren und es kam zu Wartezeiten. Jetzt werden gleichartige Objekte in das Stammformular geladen, genauso wie bei der Funktion, markierte Datensätze „Im Formular öffnen“.

1.1.5 Refresh-Strategie optimiert

Bisher wurde systemweit folgende Refresh-Strategie verwendet: Sobald Daten in einem Dialog geladen sind, wirkt sich ein Refresh nur auf selektierte Datensätze aus. Nur wenn kein Datensatz selektiert ist, wird die komplette Suche noch einmal ausgeführt. Diese Strategie führte bei vielen Anwendern zu Missverständnissen, da insbesondere in Unterlisten neue Datensätze (Zuordnungen) meist nicht nachgeladen wurden. Jetzt werden immer alle Datensätze nachgeladen.

Admin/Custo:

Die neue Variable PSC_FRM_REC_RFR (TOP:= y | n SUB:= y | n) konfiguriert, ob ein Refresh alle Datensätze oder nur selektierte Datensätze einer Maske aktualisiert. Default ist TOP:=n SUB:=n. Der Wert y bedeutet, dass nur selektierte Datensätze aktualisiert werden.

1.1.6 Filter-Assoziationen ergänzt

Bisher konnte man an Vorgängen nicht nach freien Merkmalen suchen. Es wurden die dafür notwendigen Assoziationen im Filterdialog bereitgestellt, an allen Vertriebsvorgängen (... mit Merkmalen) und Marketing-Vorgängen (... mit Checklisten).

In den Filtern der Kontaktübersichtsliste fehlte die Filterbeziehung "Fragebögen". Jetzt steht die Assoziation zur Verfügung.

1.1.7 Filterkomponente Hauptstatus in Vorgängen

Der Hauptstatus wurde bisher im PiSA sales-Standard für ausgewählte Objekte verwendet. Jetzt ist es möglich, das Feld „Hauptstatus“ (aus dem Prozessstatus) für alle Prozessbehafteten-Objekte im Filter auszuwählen. Damit können alle Vorgänge mit Hauptstatus auch danach durchsucht werden. Die Filterkomponente ist somit auch an den entsprechenden Übersichtslisten verfügbar.

1.2 Nachrichten und Pinnwand

1.2.1 Ergonomie der Nachrichtenliste verbessert

In der Nachrichtenliste können Nachrichten jetzt besser aufgefunden werden, insbesondere bei Fragestellungen, wie: Wann hat mir jemand eine Nachricht zugestellt? Wann habe ich eine Nachricht abgelegt? Wann hat mir ein Mitarbeiter x eine Nachricht zugestellt?

Dafür wurden u.a. folgende Optimierungen vorgenommen:

- Optimierte Quickfilter „Zeitraum“ und „Status“ mit praxistauglichen Einträgen und einer Filterbedingung, die zu den Einträgen passt (Zustelldatum, Ablagedatum, Erstellungsdatum)
- Konsolidierte Datumsfelder. Jetzt Erstellt, Zugestellt, Abgelegt.

- Mitarbeiterauswahl im Quickfinder des Von-Feldes für die Suche nach Nachrichten eines bestimmten Mitarbeiters
- Richlist-Darstellung der Nachrichtenliste
- Neue Funktion „Allen Antworten“ (die Empfänger werden als String im Feld PSA_RSM_RCP gemerkt. Das Feld hat eine maximale Länge von 2000 Zeichen, so dass maximal "nur" 60 Empfänger gemerkt werden können).

1.2.2 Vorgangs-Pinwand jetzt mit Team-Unterstützung

War einem Vorgang ein nicht aufgelöstes Team zugeordnet, wurden deren Mitglieder in der Kontaktliste der Vorgangs-Pinnwand bisher nicht angezeigt. Jetzt wird das Team rekursiv aufgelöst und die Mitglieder sind in der Pinwand-Kontaktliste enthalten.

1.3 Kontakte

1.3.1 Verbesserte Dublettenprüfung

In bestimmte Situationen wurde keine Dubletten erkannt, z.B. bei gleicher E-Mail-Adresse und vertauschtem Vor-/Nachname. Es wurde der Schwellwert für die E-Mail angehoben und es werden jetzt für die Namensprüfung das Composit-Feld (CMP_NAM) und nicht mehr die Einzelfelder (FST_NAM, NAM) verwendet. Um nur relevante Namensbestandteile zu prüfen, werden zusätzlich zum Dublettendictionary die Anreden, Zusätze und Titel herausgefiltert.

1.3.2 Konsolidierte Dublettenbereinigung- und Zusammenführung

Damit jeder, der für einen Kontakt zuständig ist (z.B. Account-Manager) Dubletten eliminieren kann (bisher nur Kontakt-ADMIN), wurde die manuelle Dublettenbehandlung konsolidiert. Sie erlaubt mehr Kontrolle auf die Feldattribute von Master und Dublette als bisher.

Die Dublettenzusammenführung initiiert einen erweiterten Feldvergleichsdialog. Dieser kommt jetzt bei Kontakten, Dokumenten und Objekten, wenn Dubletten erkannt werden. Zusätzlich gibt es eine neue "Dubletten zusammenführen"-Funktion, die Dubletten sucht, zusammenführt und die Dublette löscht.

Neues Untermenü „Dubletten“ an Kontakten

Das Stammdatenformular (Personen/Unternehmen) hat nun ein neues Untermenü "Dubletten" mit den Funktionen "Dublettencheck", "Master öffnen", "Zurücksetzen" und "Bereinigen".

- "Zurücksetzen" prüft zuerst auf Schreibzugriff und stellt dann eine Rückfrage "Dublette permanent zurücksetzen?" Der betreffende Kontakt wird beim nächsten Dubletten-Suchlauf nicht mehr geprüft." (Ja/Nein/Abbrechen)
- "Bereinigen" prüft zunächst auf Löschzugriff an der Dublette sowie auf Schreibzugriff am Master und führt dann alle Daten auf den Master zusammen. Während des

Zusammenführen wird auf Konflikte geprüft und wenn nötig der bekannte dynamische Vergleichsdialog (Merge-Dialog) aufgerufen.

- Die Funktion schaltet für die Zusammenführung der Daten den Zugriff aus und setzt sich somit über eventuelle Zugriffssperren hinweg.

Betroffene Änderungen werden signalisiert

Vor dem Zusammenführen wird gezählt, wie viele Datensätze (ca.) geändert werden (bspw. Beziehungen oder Komponenten). Diese Zahl wird dem Anwender als eine Warnung inkl. Rückfrage präsentiert. Somit wird dem Anwender signalisiert, wenn "zu viele" Datensätze in Beziehung mit dem Kontakt sind, dass sein Zusammenführen einen in Vorgängen etc. "aktiven" Kontakt modifiziert.

Ad-hoc-Liste für Bereinigung durch Administrator

Die administrative Kontakt-Bereinigungsliste verfügt jetzt über eine Funktion zum Befüllen aus einer Ad-hoc-Liste. Generell werden nur Dubletten-Kontakte aus der Liste übernommen, und je nach Bereinigungsliste werden entweder nur Unternehmen oder nur Personen übernommen. Damit hat ein Account-Manager die Möglichkeit, zu bereinigende Kontakte in einer oder mehreren Ad-hoc-Listen zu sammeln und dem Kontakt-Administrator diese zum Bereinigen zu übergeben.

Achtung: Dieses Feature ermöglicht das Verändern von Daten, setzt beim Bereinigen / Zusammenführen von Dubletten Zugriffe temporär außer Kraft (auch eventuelle Zugriffssperren) und modifiziert Zuordnungen der Kontakte!

1.4 Aktivitäten

1.4.1 Vorbefüllung der Verteilerliste am Termin (Standard-Verteiler)

Bisher war es nur im Customizing möglich, die Verteilerliste eines Termins mit festen Teams (z.B. Leitungsebene) vorzubelegen. Das ist jetzt einfacher über die neue Variable PSA_APM_DSP_TEA_NUM möglich. Steht in dieser Variable eine gültige Team-Nummer (NUM:=), wird das Team bei der Termin-Neuanlage als Verteiler eingetragen. Zusätzlich kann in der Variable festgelegt werden, ob das Team aufgelöst werden soll oder nicht (XPL:=n/y). Ohne Auflösung kann ein Besuchsbericht nicht einzeln kommentiert werden.

1.4.2 Entry Portal - Anzeige mehrtägiger Aktivitäten

Aktivitäten, die über einen längeren Zeitraum gehen (z.B. Ende oder Fälligkeitsdatum erst in mehreren zukünftigen Tagen), erscheinen jetzt in jeder Sicht (Tag, Woche Monat) im Entry Portal an allen Tagen, die in der festgelegten Zeitspanne der Aktivität liegen.

1.4.3 Arbeit mit Besuchsberichten verbessert

Bisher existierten zwei unterschiedliche Dialoge zum Lesen von Besuchsberichten.

- Erstens: der Dialog nach Öffnen des Besuchsberichts aus der internen Nachricht (konnte nur einen Datensatz laden).
- Zweitens der Dialog nach Öffnen aus dem Top-Menü (mit der Default-Vorfilterung auf „Meine“ Besuchsberichte).

Diese Form der Abbildung hatte Nachteile. Benutzer konnten mit dem ersten Dialog nicht weiterarbeiten (Filtern, weitere Besuchsberichte einsehen) und die Bedienung unterschied sich vom Standard-Verhalten der anderen Master-Detail-Masken. Aus diesem Grund wurde wie folgt konsolidiert:

- Der Einzel-Dialog wurde abgeschafft.
- Die Quickfilter wurden in den Kopf oben rechts verschoben, so dass diese immer sichtbar sind.
- Die Quickfilter wurden so geändert, dass diese nicht mehr einschränkend sind. Dadurch können nun beliebige Filter auf Besuchsberichte definiert werden.

Ein Besuchsbericht am Termin kann jetzt auch aus dem Entry Portal heraus erstellt werden (Kontextmenü „Aktivität bearbeiten“ -> „Besuchsbericht erstellen“).

1.4.4 Aktivitäten-Quickfilter "Zeitraum" auch in Vorgängen

Der bereits in den Aktivitätenlisten von Unternehmen und Personen installierte Quickfilter „Zeitraum“ wurde nun auch an allen Vorgängen, Projektmappen und Meldungen bereitgestellt. Dadurch sind nun auch bei „länger laufenden Projekten“ Aktivitäten einfacher auffindbar. Zusätzlich wurde der Default-Eintrag des Quickfilters für alle Objekte auf „In den letzten 4 Wochen geändert“.

1.4.5 Weitere Verbesserung der neuen Aktivitätensichten

Es wurden folgende Verbesserungen vorgenommen:

- QuickViews jetzt an allen Komponentenfeldern, an Dialogtags und am Bild verfügbar
- Die vom Benutzer vorgenommene Einstellung der Sicht (Liste/Baum) merkt sich jetzt der Server innerhalb einer Session. Nach einer Neuansmeldung wird die Liste als Default-Sicht angezeigt
- Praxistaugliche Zeitraum-Quickfilter, damit der Anwender symmetrisch in die Vergangenheit (Historie) und in die Zukunft (Planung) schauen kann, wie z.B. mit „-/ + 7 Tage“ anstelle von „diese Woche“.
- Die Einstellung des Zeitraum-Quickfilters ist jetzt persistent, genauso wie die der anderen Quickfilter. Dafür wurde das Client-Server-Shakehand beim Laden von Daten in Unterlisten optimiert.

1.4.1 Anlegen von Folgeaktivitäten bei Unterhaltungen abgeschaltet

Das automatische Anlegen von Folgeaktivitäten bei Antworten/Weiterleiten/Erneut senden wurde abgeschaltet. Die Abbildung von Unterhaltungen in Aktivitäten-Bäumen über Folgeaktivitäten war nicht plausibel. Jetzt wird der Aufbau der Unterhaltung über die ID der E-Mail gesteuert.

Admin/Custo:

Daten der Variable PSA_SFR_CPD_EMA_FLW (eingeführt in V6) wurden dafür geändert.

1.4.2 Projektzuordnung aus Unterhaltung jetzt steuerbar

Bisher wurden beim Einchecken einer Antwortmail aus der zugehörigen Unterhaltung die Hauptprojektzuordnungen ermittelt und im E-Mail-Connector als Vorschlag eingetragen. Das Feature war im Standard aktiviert über die Variable PSA_IMP_EMA_LNK_CNV_PRO.

In der Variable lässt sich jetzt mit Hilfe der Werte NONE, MAIN, ALL und LAST feiner einstellen, welche Projekte aus der Unterhaltung ermittelt und vorgeschlagen werden.

- NONE: keine Projektzuordnung
- MAIN: nur Hauptprojekte werden zugeordnet (Default im Standard). Es wird das Hauptprojekt der jüngsten Mail als Hauptprojekt zugeordnet. Abweichende Hauptprojekte anderer Mails der Unterhaltung werden als Nebenprojekte zugeordnet.
- LAST: nur das Hauptprojekt der letzten Mail wird zugeordnet
- ALL: Hauptprojekte und alle weiteren Projekte werden zugeordnet

1.4.3 Eine Liste aller E-Mail-Empfänger erstellen

An der E-Mail, dem Brief und der Serienmail steht nun die Funktion „An Ad-hoc-Liste übergeben“ zur Verfügung. Die Funktion öffnet einen Assistenten, in dem der Anwender die Ad-hoc-Liste als Ziel und die Kontaktfelder (Absender, Zuständiger, Für Kontakt, An, Cc oder Bcc) auswählt, deren Daten an die Ad-hoc-Liste übergeben werden sollen.

1.4.4 Vorlagen-Auswahl in ausgehender E-Mail

Bisher war bei Auswahl einer E-Mail-Vorlage in einer ausgehenden E-Mail aktuell die Vorlagenauswahl gesperrt, weil erst der Text der E-Mail zu löschen war. Jetzt wird bereits beim Vorlagenwechsel per Auswahldialog oder per Dropdown-Auswahl gefragt, ob der Text gelöscht und die Vorlage eingetragen werden soll. Mit Bestätigung wird der Text nun gelöscht und der Vorlagentext eingespielt.

Admin/Custo:

In diesem Zusammenhang wurde der Tooltipp am Button „Vorlage“ überarbeitet. Die Meldung am „Vorlage verwenden“-Button hat „Nein“ als Default-Button erhalten.

1.4.5 Neues PiSA sales Postfach für Korrespondenzen

PiSA sales hat ein neues Postfach für Korrespondenzen erhalten. Der bisher vorhandene Posteingang/Postausgang wurde dafür umfangreich erweitert und in eine eigene Sicht ausgelagert, parallel zu Entry Portal und Kalender. Das Postfach orientiert sich in Aufbau und Funktionalität an gängigen Groupware-Clients. Es können alle Korrespondenzen (E-Mails, Briefe und Faxe) eingesehen, gelesen, PiSA sales Kontakten/Projekten zugeordnet und Folgeprozesse (Antworten, Folgeaktivitäten, ...) angestoßen werden. Das Entry Portal zeigt jetzt keine Korrespondenzen mehr an.

Basisfunktionen:

- Aufruf aus der Hauptnavigation oder über Toggle-Button aus Entry Portal/Kalender
- Postfach enthält alle synchronisierten PiSA sales Korrespondenzen (E-Mails, Briefe, Faxe) sowie Entwürfe.
- Über die Toolbar kann auf einzelne Typen sowie auf ungelesene Korrespondenzen gefiltert werden
- Über die Toolbar kann zwischen Posteingang und Postausgang umgeschaltet werden. Die Filterung erfolgt nicht auf den PiSA sales-Subtyp Eingehend/Ausgehend, sondern auf den Absender. Dadurch ist z.B. sichergestellt, dass die in PiSA sales erstellte E-Mail eines internen Mitarbeiters an mich (eingeloggter Benutzer) in meinem Posteingang angezeigt wird.
- Ungelesene Korrespondenzen werden fett dargestellt und können manuell auf „Gelesen“ gesetzt werden. In PiSA sales erstellte Mails mit dem eingeloggten Benutzer als Absender (mir), werden automatisch auf „Gelesen“ gesetzt. Auf dem Korrespondenzsymbol in der Toolbar zeigt ein Counter die Anzahl der ungelesenen Nachrichten an.
- Die Steuerung des Zeitbereichs erfolgt über Kalendercontrols links oder Heute-Button in der Toolbar.
- Das Postfach kann in den Geräteeinstellungen des internen Mitarbeiters als Startmaske eingestellt werden

Darstellung unbekannter Kontakte, Kontaktzuordnung:

- In den Kontaktfeldern (Absender, An, Cc) der E-Mail werden unbekannte E-Mail-Adressen rot dargestellt. Dies war bisher so nicht der Fall, insbesondere am Absender-Feld. Per Hyperlink kann ein bereits vorhandener Kontakt zugeordnet oder ein neuer Kontakt angelegt und zugeordnet werden, genauso wie bereits bisher im E-Mail-Connector.
Admin/Custo: Zur Darstellung der E-Mail-Adresse wird das Absender-Feld (Kontaktkomponente) auf Dialogebene beim Laden modifiziert.
- Nach der Zuordnung sorgt das System jetzt ohne Rückfrage automatisch dafür, dass alle Aktivitäten (E-Mails, Termine) mit identischer E-Mail-Adresse ebenfalls diese Kontaktzuordnung erhalten.

Konsolidierungen im Zusammenhang mit dem neuen Postfach:

- Das Entry Portal zeigt jetzt keine Korrespondenzen mehr an.
- Die alten Sichten Posteingang, Postausgang und Synchronisationsstatusliste wurden aus dem Entry Portal entfernt. Informationen zum Synchronisations-Status/-Datum sind jetzt in den Entry Portal-Listen dargestellt.

Optimierter interaktiver E-Mail-Import

- Im E-Mail-Connector ist das Flag „Für alle übernehmen“ nicht mehr sichtbar. Es wird nun vom System selbständig im Hintergrund gesetzt, falls der Benutzer interaktiv mehr als eine E-Mail nach PiSA sales importiert. Der Connector wird - genauso wie früher - nur einmal vorgelegt. Die Stapelverarbeitung wird jedoch nun beim Auftreten „unbekannter“ E-Mail-Adressen nicht mehr unterbrochen. Diese sind im Postfach gekennzeichnet und können dort vom Anwender nachträglich konsolidiert werden.
- Die Button-Funktion „Speichern und Öffnen“ im E-Mail-Connector öffnet jetzt das Postfach, falls mehr als eine E-Mail importiert wird.

Update-Script für Postfach:

Ein Update-Script sorgt dafür, dass alle bereits in PiSA sales existierenden E-Mails als gelesen markiert werden.

1.4.6 Übernahme von unbekannten E-Mail-Adressen konsolidiert (7.2)

In Version 7.2 wurde ein Merge-Dialog eingeführt, um eine unbekannte E-Mail-Adresse in E-Mail-/Termin-Empfängerlisten nachträglich an einem bereits in PiSA sales vorhandenem Kontakt einzutragen. Dieser Merge-Dialog wird jetzt auch am E-Mail-/Termin-Connector angeboten. Das Feature wurde in die V7.2 gepatcht.

1.4.7 Default-Zeitraum für alten Posteingang/Postausgang (V7.2):

In der Variable PSA_EPT_CPD_VIE_DUR kann (genauso wie in der Bearbeitet-Sicht) ein Default-Zeitraum voreingestellt werden, der beim Öffnen verwendet wird. Die Variable wurde in die V7.2 gepatcht und hat in der Version 7.3 keine Bedeutung mehr.

1.4.8 Leadmanagement-Portal

Anfragen in „Leadmanagement-Portal“ umgewandelt

Das bisherige Modul „Anfragen“ wurde in „Lead Management Portal“ umbenannt und erweitert. Der Aufruf des Portals erfolgt nun aus dem Menü Sales -> Marketing -> Lead Management bzw. Sales -> Vertrieb -> Lead Management. Das Generieren einer Anfrage erfolgt wie bisher durch die erweiterte Klassifizierung einer Aktivität.

Feld „Quelle“ erweitert

Die Quelle einer Anfrage (neu unter Zusatzdaten) kann über Auswahlliste (administrierbar) editiert werden. Die Quelle der Anfrage wird bei Zuordnung einer vorhandenen oder neuen (aus Auswahldialog) Folgeaktivität bzw. einem Folgevorgang übernommen, wenn die Quelle am Vorgang leer ist. Ist bereits eine Quelle am Vorgang eingetragen, erfolgt eine Abfrage, ob die Quelle überschrieben werden soll.

Aus einer Anfrage können mehrere Vertriebsvorgänge generiert werden.

Sichten Klassifizierung

Die Lead Management Portal-Liste ist um die Felder der Klassifizierung jeweils mit zugehörigem Selektor erweitert. Entsprechende Assoziationen in der Filterdefinition und vordefinierte Standardfilter sind vorhanden.

Zusatzdaten

Der neue Reiter Zusatzdaten zeigt die Attribute

- Zuständiger (zum Delegieren)
- Status (eventuell will man "Nachbearbeitung abgeschlossen" setzen)
- Hauptprojekt (eventuell will man ein existierendes Projekt zuordnen)
- und Quelle der selektierten Anfrage.

Er enthält eine übersichtliche Darstellung der *Klassifikation/weitere Klassifikation* der Anfrage (wie im Auswahldialog Klassifizierung) als dynamische Darstellung (ändert sich beim Scrollen in der Liste). Die Klassifizierung im Reiter ist editierbar.

Erweiterte Berechnung Hauptstatus

Die Berechnung des Hauptstatus wurde erweitert. Damit wird der Hauptstatus nicht mehr nur aus dem am weitesten fortgeschrittenen Folgevorgang sondern auch aus dem Status der letzten Folgeaktivität berechnet. Es muss immer mindestens eine Folgeaktivität geben.

Somit kann man nun unterscheiden zwischen Anfragen, die sich im Pre Sales Prozess befinden und solchen, die tatsächlich positiv (erfolgreich) oder negativ (aufgegeben) abgeschlossen worden sind.

Anfragen sind Kommunikationsaktivitäten und meist vom Status abgeschlossen. Beim Abschließen von Folgeaktivitäten wird nun geprüft, ob der Ursprung eine Anfrage ist. In dem Fall kommt eine Hauptstatusabfrage. Im Hintergrund wird die Anfrage auf "Nachbearbeitung abgeschlossen" gesetzt.

Admin/Custo:

Für die Einträge der Selektoren am Feld Quelle gibt es die neue Administratorliste Administration -> Vertrieb -> Quelle.

In der Administratorliste für die Verwaltung der Hauptstatus gibt es jetzt zwei neue „Sonderstatus“ für die Hauptstatusabfrage an abgeschlossenen Folgeaktivitäten einer Anfrage.

Auswertung

Der Reiter Auswertung wurde um den Bereich *Klassifizierung* und zusätzliche Quickfilter erweitert. Die Balkendarstellung der Auswertung kann jetzt neben den bekannten Auswertungen gefiltert werden auf:

- Klassifikation
- Weitere Klassifikation
- Quelle

Die Auswertung *Quelle* zeigt ein Diagramm mit gestapelten Balken (pro Quelle welche und wie viel Vorgänge).

Cockpit-Elemente

Für die Auswertung der Anfragen stehen auch neue Cockpit-Elemente zur Verfügung.

- Leads nach Klassifikationen im GJ - als Balken mit einem Filter als Grundlage
- Leads nach Quelle im GJ - als gestapelte Balken mit Filter als Grundlage
- Leads pro Monat
- Leadtrichter

1.5 Dokumente

1.5.1 Dokumentordner mit oder ohne Inhalt erkennbar

Dokumentordner, die leer sind erhalten jetzt ein graues Ordnersymbol. Dokumentordner, die Dokumente oder Unterordner mit Dokumenten enthalten, sind wie bisher durch ein gelbes Ordnersymbol gekennzeichnet. Die Symbolfarbe ändert sich zur Laufzeit.

Admin/Custo:

Nach dem Upgrade wird einmalig ein Job gestartet, der von allen vorhandenen Ordnern das Symbol bestimmt. Dieser Job läuft je nach Anzahl der Ordner entsprechend lange. Wenn der Customizer eigene Ordnerfarben definiert hat, kann er für diese auch per Definition den leeren und nicht leeren Zustand definieren. Dafür gibt es die Variable `PSA_DOC_DIR_CSO_APP_PIC`. Wenn z.B. ein blaues (`CSO_DIR_BLU`) und ein rotes Symbol (`CSO_DIR_RED`) existiert, dann kann mit dem Wert `"EMPTY:=CSO_DIR_BLU_EMPTY,NOT_EMPTY:=CSO_DIR_BLU_EMPTY:=CSO_DIR_RED_EMPTY,NOT_EMPTY:=CSO_DIR_RED"` leer und nicht leer für blaue und rote Ordner definiert werden, sofern eine EMPTY-Variante des Blobs existiert. Leere Blob-Symbole sind durch das Postfix `_LGT` definiert.

1.5.2 Dokumentordner mit neuen Status

Der bisherige Status „in Entwicklung“ an einem Dokumentordner war eher irreführend. Ordner haben jetzt zwei Status, „aktiv“ und „inaktiv“. Diese Status sind nur am Ordner und nicht an Dokumenten vorhanden. Der Status „inaktiv“ ist auch von anderen Objekten bekannt und führt dazu, dass Ordner mit diesem Status rot markiert sind. Der Statuswechsel ist für Ordner im Baum (Dokument-Unterliste) und im Stammformular möglich.

1.5.3 GPS-Koordinaten von Bildern in PiSA sales verfügbar

Werden Bilder als Dokument eingecheckt, versucht das System jetzt die GPS-Koordinaten aus den Exif-Daten auszulesen und am Dokument in den neuen Stammfeldern Position zu speichern. Mit der neuen Funktion „Auf Karte zeigen“ (Button und Select-Funktion in der Funktionsleiste) können Dokumente/Bilder mit GPS-Daten auf einer Karte dargestellt werden. Die Karte zeigt dann das Thumbnail des Dokuments am Pin.

1.5.4 Admin-Funktion zum Auffinden von Dokument-Dubletten

Im Dokumentstammformular gibt es die neue Funktion "Dubletten zusammenführen". Die Funktion sucht nach weiteren Dokumenten mit derselben Checksumme und zeigt diese in einer Liste an. Der Anwender kann in der Liste die Dubletten per Checkbox auswählen, die er zusammenführen möchte. Bestätigt er mit OK, wird die Standard-Merge-Funktion ausgeführt.

1.5.5 Importiertes Dokument als neue Dokumentversion ablegen

Am Dokument wurde eine neue Funktion. "Dokument als neue Version zuordnen" bereitgestellt, mit der der Anwender ein importiertes Dokument in die Versionshistorie eines bereits existierenden Dokuments als neueste Version aufnehmen kann. Die Funktion ist z.B. nützlich, falls mit Kunden Vertrags- oder ähnliche Dokumente ausgetauscht und von beiden Seiten bearbeitet/ergänzt werden. Anwender können dann diese Dokumente unter einer Nummer versioniert ablegen und auffinden.

Die Funktion öffnet einen Assistenten, der a) alle Dokumente sucht, die an der selben Unterhaltung hängen, falls das Ausgangsdokument eine Anlage ist, sowie b) alle Dokumente „einsammelt“ die in Projekten verbaut sind, an denen das Dokument hängt. Danach werden die Dokumentnamen in einzelne Worte zerlegt und gezählt wie viel Worte mit dem Ausgangsdokument übereinstimmen. Die Treffer werden absteigend nach der Anzahl der gleichen Wörter sortiert in einem Dokument-Auswahldialog angezeigt. Von jedem Treffer wird nur die höchste Version angezeigt. Falls notwendig kann der Anwender in dieser Trefferliste suchen und so das Ergebnis weiter einschränken. Wählt er ein Dokument aus, wird die Nummer, die Version und Revision des Ausgangsdokuments geändert.

1.5.6 Aktuelle Sicht (Baum/Liste) in Dokumentunterlisten wird jetzt gemerkt

Genauso wie in den neuen Aktivitätenunterlisten merkt sich jetzt der Server die vom Benutzer vorgenommene Einstellung der Sicht (Liste/Baum) Session übergreifend. Nach einer Neuansmeldung wird als Default-Sicht die Liste angezeigt. Der Toggle-Button wurde auf Selektor umgestellt.

1.6 Vertrieb/Produkte

1.6.1 Vertriebsvorgangsmasken auf breite Unterreiter umgestellt

Das Layout der Vertriebsvorgangsmasken (Geschäftschance, Angebot, Auftrag) wurde umgestellt auf die breite Darstellung der Unterreiter, so wie dies schon bei Kontakten und Serviceobjekten in früheren Versionen geschehen ist. Die Stamm- und Zusatzdatenfelder wurden zusammengefasst und sind jetzt auf dem neuen Reiter „Stammdaten“ dargestellt.

Admin/Custo:

Bei der Umstellung customisierter Vorgangsformulare 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.
- b.) Nur einer der Dialoge "Allgemein" oder "Zusatzdaten" verlinkt: Das bisherige Customizing muss auf den neuen Stammdialog übernommen werden.

Der bevorzugte Bereich zur Platzierung kundenspezifischer Felder befindet sich jetzt auf dem Stammdaten-Reiter rechts.

1.6.2 Nur gültige Preislisten auswählen

Preislisten verfügen über die Status „gültig“ bzw. „ungültig“, die vom Administrator gesetzt werden. Im Auswahldialog Preislisten am Vorgang gibt es nun den Button „Gültig“ (Default ON), der auf den Status und den Zeitraum filtert.

1.6.3 Quoting Lizenz sperrt keine Produkte

Da die die Quoting-Lizenz PSA_QUO jetzt zur Enterprise-Lizenz PSA_ENT gezählt wird (betrifft nur named-Lizenzen) sind die Produktreiter (Konfiguration) generell sichtbar.

Admin/Custo:

Anwender der neuen PiSA sales-Version, die keine Produkte verwalten, können/sollten diese Reiter über Profile ausblenden.

1.7 Marketing

1.7.1 Optimierte Budgetplanung im Marketing

An der im Standard der Version 7.2 eingeführten Budgetplanung wurden folgende Verbesserungen vorgenommen.

- An den Istkostenlisten der Kampagne und der Marketingvorgänge kann jetzt pro Datensatz ein Dokument hinterlegt werden, z.B. die Rechnung. Das Verhalten ist wie bei Mitbewerbern. Die Dokumente werden automatisch auch dem Projekt (Kampagne bzw. Marketingvorgang) zugeordnet.
- Das Budgetformular hat jetzt eine Statusbar für eskalierte Aktivitäten.
- Beim Öffnen des Marketingkalender aus einer Kampagne/Budget kollidierte das u.U. mit einem vorher gewählten Filter. Jetzt wird in dem Fall der Filter nicht mehr aktiviert.
- Die Plan- und Istkosten an der Übersicht (Budget) werden jetzt zur Laufzeit auf das aktuelle Budget-Objekt neu berechnet, wenn die Daten in der Übersicht geladen werden. Bisher wurde einfach nur aufsummiert.
- Bei Budget-übergreifenden Kampagnen (Kampagne hat mehrere Budgets), deren Kampagnen-Budget den Gesamtwert eines Budget-Objektes überstieg, kam es zu einer Fehlermeldung der Prüffunktion. Jetzt ist das Budget ein Kantenattribut zwischen Budget und Kampagne. Alle Werte an der Kante werden an der Kampagne aufsummiert, wenn einer Kampagne mehrere Budgets zugeordnet sind.
- Das Feld Budget in der Kampagnen-Unterliste eines Budget-Objektes ist jetzt beschreibbar. Dadurch wird die Aufteilung des Budgets an den Kampagnen unterstützt, ohne die Kampagnen explizit erst öffnen zu müssen.
- Im Formular 'Kampagne' wurde der Reiter "Budget in "Kosten" umbenannt (Vereinheitlichung der Formulare).
- Cockpit-Elemente angepasst: Das Budgetobjekt ist in beiden Elementen ausblendbar (beim Konfigurieren). Der Budgetwert wird im Element „Budget-Vorgang“ nicht mehr angezeigt (Y-Achse), da dieser Wert nicht auf das Budgetobjekt bezogen ist, sondern auf die Kampagne.

Admin/Custo Tipp:

An Kampagnen gibt es keine Summierung der Kampagnen-Kosten, nur bereits summiert mit den darunter liegenden Aktionen. Im Customizing kann dafür jetzt z.B. eine weitere Zeile "Kampagne" durch Überladung von PsaBdgCosTre in die Übersicht aufgenommen werden.

Die Liste "Budgets" in der Kampagne wurde durch ein DLG-Tag „Budgets“ ersetzt, rechts neben dem Kampagnenbudget. Der alte Reiter "Kosten“ entfällt, da die Plan- und Istkostenlisten ohne Rahmen platziert werden können.

1.7.2 Erweiterungen in Ad-hoc- und Verteilerlisten

In Ad-hoc-Listen wurden die Kontaktenummer und der Accountmanager aufgenommen. Dadurch kann ich als Account-Manager nach den Kontakten suchen, für die ich zuständig bin um diese z.B. bei einer Weihnachtsaktion zu pflegen, zu ergänzen oder eine Notiz zu hinterlegen.

In Verteilerlisten kann aus technischen Gründen der Account-Manager nicht ergänzt werden. Es wurde aus diesem Grund ein Standard-Filter „Meine Mitglieder“ (Filter auf Kontaktbeziehungen) und die Funktion „In Ad-hoc-Liste übernehmen“ bereitgestellt.

Notizen am Kontakt werden jetzt bei der Übernahme der Kontaktdaten aus der Ad-hoc-Liste in eine Verteilerliste (und umgekehrt) übernommen. Dadurch kann ein Bearbeiter z.B. Informationen von einer Ad-hoc-Liste für Nachfolgeprozesse in eine Verteilerliste routen, z.B. den Weihnachtskarten-Versand.

1.7.3 Grafische Anzeige des Teilnehmerstatus

Zur Grafische Anzeige der Teilnehmerstatus wurde im Reiter „Teilnehmerstatus“ an Marketing-Vorgängen ein Trichter integriert. Er ist über die Ansichts-Auswahl einblendbar. Zusätzlich stehen drei neue Cockpitelemente „Teilnehmerstatus“ zur Verfügung. Sie ermöglichen z.B. das Controlling von einzelnen Veranstaltungen. Bei Bedarf kann der aktuelle Benutzer das Element auf seinen „nächsten Vorgang“ (künftigen) definieren, abhängig vom voreingestelltem „Prozess „ (Vorgangstyp). Es wird die Teilnehmerliste des am Cockpit-Element ausgewählten Vorgangs ausgewertet.

1.8 Service

1.8.1 Einheitliche Behandlung der übermittelnden Person in der Servicemeldung

Bisher wurde bei der Neuanlage einer Servicemeldung aus Person, E-Mail, CTI oder Kundenportal die übermittelnde Person nicht einheitlich behandelt. Jetzt wird die übermittelnde Person unabhängig vom Input-Kanal einheitlich in das Feld „übermittelt von“ und mit der Rolle „Kundenansprechpartner“ in die Kontaktliste eingetragen

1.8.2 Erstellungsdatum nach Meldungsanlage aus E-Mail

Bei der Neuanlage einer Servicemeldung aus dem E-Mail-Connector heraus, wurde bisher das „Erstellt am“-Feld mit dem E-Mail-Empfangsdatum befüllt. Jetzt wird korrekt das aktuelle Datum+Uhrzeit zum Zeitpunkt der Funktionsausführung eingetragen.

1.8.3 Kontakteliste am Serviceangebot erweitert

Die Kontakteliste am Serviceangebot kann jetzt auch interne Kontakte aufnehmen. Dadurch kann das Zugriffskonzept über Rollen umgesetzt werden. Der Reiter wurde umbenannt von „Kontakte beim Kunden“ in „Kontakte“.

1.8.4 Korrekturen an Serviceobjekten und der Kundeninstallation

An Serviceobjekten wurden umfangreiche Erweiterungen vorgenommen, insbesondere um die Verbindung zum Produkt transparent zu machen und die Neuanlage von Serviceobjekten an weiteren Stellen im Serviceprozess zu ermöglichen.

Produktkomponente am SO eingeführt:

- Am Serviceobjekt ist jetzt der Produktbezug sichtbar. Dafür wurde im Serviceobjektformular die Produktkomponente aufgenommen (im Kopf des Stammformulars und in der Kundeninstallation im Stammdatenreiter des markierten Serviceobjekts). Die Versorgung der Komponente erfolgt über die SO-Neuanlage-Funktionen. Die Komponente ist änderbar und kann leer sein.

Admin/Custo:

Es wurde ein Update-Script bereitgestellt, welches alle SOs durchläuft und die Gültigkeit der Produktzuordnung prüft. Ist ein Produktverweis nicht mehr gültig, wird er gelöscht.

Funktionen zur Neuanlage und zum Ersetzen von Serviceobjekten

- Die Funktionen zur Neuanlage von Serviceobjekten wurden konsolidiert und in einem Submenü zusammengefasst. Es enthält die Funktionen:
 - „Serviceobjekt ohne Produktbezug“
 - „Serviceobjekt aus Produktdatenbank“
 - „Serviceobjekt aus Produktklasse“
 - „Serviceobjekt aus Vorgang (Vertrieb/Service)“
- Die Funktionen sind, zusätzlich zur Kundeninstallation, verfügbar an folgenden Objekten (Serviceobjekt (neu) am +-Button):
 - in der Stammverwaltung der Serviceobjekte
 - am Unternehmen/an der Person
 - am SO-Auswahl-Dialog an der Servicemeldung
- Die Funktionen sind auch beim Ersetzen von Serviceobjekten in der Kundeninstallation verfügbar (im Unterdialog-Menü als Select-Fkt. „Serviceobjekt (ersetzen)“)

SO Adresse wahlweise vom Kunden oder vom Betreiber übernehmen

An einem Serviceobjekt kann die Standort-Adresse nun wahlweise vom Kunden oder vom Betreiber übernommen werden. Dafür wurden folgende Funktionen vorgesehen:

- „Adresse setzen“ im Standort-Reiter des Serviceobjekts
- Abfrage vor Speichern eines neuen SOs, welche Adresse übernommen werden soll, falls beide Rollen eingetragen sind.

Erweiterte Serviceobjektliste

- In der Serviceobjekt-Stammdatenliste wurden fehlende Attribute ergänzt. Die Liste enthält jetzt folgende Felder:
Stichwort; Nummer; Seriennummer; Status; Kunde; Betreiber; Lieferant; Ursprung; Produkt; Datum Installation/Abnahme; Ende Gewährleistung; Verantwortlich (IM); Ressource

Kundeninstallation nach Betreiber oder Kunde

- Die Kundeninstallation kann jetzt nicht nur aus Kunden-, sondern auch aus Betreiber-Sicht aufgerufen werden. Dafür hat der Button in der Suchzeile ein Submenü mit den Kontaktrollen „Kunde“ und „Betreiber“ erhalten. Andere Aufrufe der Kundeninstallation (z.B. am Unternehmen) bleiben unverändert und öffnen als Kunde.

Entfernen und Löschen von Serviceobjekten

- Es wurden die Select-Funktionen Entfernen und Löschen konsolidiert. Es wird deutlich, das „Entfernen“ den Status des Serviceobjekts auf inaktiv setzt. Die Löschfunktion legt jetzt eine Abfrage vor, in der der Anwender entscheiden kann, ob auch die Serviceobjekte in der Struktur mitgelöscht werden sollen. Bestehende Beziehungen des Serviceobjekts zu Vorgängen verhindern das Löschen nicht mehr.

Statusbar am Serviceobjekt

- Das Serviceobjekt kann jetzt eine Statusbar erhalten. In der Prozessdefinition wurden alle Voraussetzungen dafür geschaffen. Die Definition erfolgt im Reiter Eskalationslevel/Statusbar genauso, wie für andere Vorgänge. Im Standard ist keine Statusbar definiert.

Auflösungsmöglichkeiten in der Serviceakte der Kundeninstallation erweitert

- Die „Auflösung“ bei verschiedenen „Ansichten“ der Serviceakte hat einen zusätzlichen Eintrag „Historie“ erhalten. Die Auflösung erstreckt sich über alle Serviceobjekte der (Austausch)-Historie.

In Version 7.4 sind weiter Verbesserungen vorgesehen.

1.9 Objektumgebung

1.9.1 Objektmodul in den Standard übernommen

Das Objektmodul wurde in den PiSA sales-Standard übernommen. Am Modul wurden klassische Standardattribute eingeführt.

- Statusbar
- Verantwortlicher (interner Bearbeiter)
- Adressverwaltung (wie am Kontakt)
- Mitbewerberliste

- Assoziation zu den Objekten für Suche in den Kontakten
- Umkreissuche für Objekte im Menü Extras
- Umkreissuche am Objekt auf die Adresse/Standort
- Flag für Referenzobjekt
- Dublettenbereinigung Objekte
- Merkmalsliste

1.9.2 Dublettenbereinigung Objekte

Für Objektdubletten gibt es jetzt eine Bereinigungsfunktion ähnlich der Behandlung von Kontaktdubletten zum Entfernen der Objekt-Dubletten aus dem System. Über das Untermenü „Dubletten werden die Funktionen „Dubletten suchen“ und „Dubletten zusammenführen“ bereitgestellt. Beide Funktionen öffnen den Dublettenbewertungsdialog mit Reglern für Schwellwerteinstellung und Bewertung der Attribute.

Mit „Dubletten zusammenführen“ wird der Datensatz festgestellt, mit dem zusammengeführt werden soll und über den Vergleichsdialog wird dann zusammengeführt.

1.10 Cockpits, Drill-Downs, Watchlists

1.10.1 Unnötige Artikel-Kategorien in Faktentabelle

Die Faktentabelle eines Drill-Down erfasste bisher auch Text und Zwischensumme als Datensätze. Das sind aber keine Kategorien, sondern Hilfsmittel zur besseren Strukturierung in der Konfiguration eines Vorgangs. Diese werden jetzt nicht mehr erfasst bzw. tauchen in der Faktentabelle nicht mehr auf.

1.11 Fragebögen

1.11.1 Bearbeitung langer Fragebögen besser unterstützt

An Fragebögen mit der Eingabeart "einmal (änderbar)" speichert das System jetzt, auf welcher Seite der Anwender die Bearbeitung unterbrochen, d.h die Funktion „Speichern und Schließen“ ausgeführt hat. Beim erneuten Aufruf des Fragebogens wird er gefragt, ob diese Seite wieder vorgelegt werden soll. Bei „Abbruch“ oder „Fertig“ wird die Information über die letzte Seite verworfen.

1.11.2 Weiterleitung auf URL nach Fertigstellung eines Web-Fragebogens

Nach Fertigstellen eines Web-Fragebogens (Aufruf über Link, Darstellung im Portalmodus des Web Clients) mit der Funktion „Fertig“, wurde dem Anwender bisher „about: blank“ vorgelegt. Jetzt kann im Stammdaten-Reiter des Fragebogens eine Folge-URL hinterlegt werden. Sie definiert die Seite, die

im Portalmodus nach dem Schließen des Fragebogens geöffnet wird. Ist die URL leer, zieht die globale Einstellung des Web-Clients.

1.11.3 Fragebögen im Corporate Design bereitstellen

Bisher konnten Fragebögen für Web-Umfragen das Corporate-Design (Farben, Logos) des eigenen Unternehmens nur durch umfangreiches Customizing erhalten. Jetzt ist dies auch interaktiv durch den Fragebogen-Designer definierbar. Dafür wurden folgende Erweiterungen vorgenommen:

- Farben lassen sich über die neue Farbschema-Variablen PSA_CLR_SCM_QST_... anpassen unter Administration -> Werkzeuge -> Farbschema.
- Logos und Funktionsbuttons in Kopf/Fußzeile lassen sich über neue Variablen anpassen unter Administration -> Einstellungen -> Kategorie: Fragebögen -> Erzeugung.
 - PSA_QST_PIC_LOG,
 - PSA_QST_ICO_NAV_NXT, PSA_QST_ICO_NAV_BCK,
 - PSA_QST_ICO_NAV_ABO, PSA_QST_ICO_NAV_DON, PSA_QST_ICO_NAV_SAV.

1.11.4 Fragebogen Hyperlink-Generator im Marketingvorgang

Nicht jeder Marketingmitarbeiter kann/darf auf Fragebögen zugreifen. Ein Marketing-Mitarbeiter mit der Fragebogen-Sicht kann jetzt einen Web-Portal-Link testen, auch wenn er keinen Zugriff auf das Fragebogenmodul hat. Im Reiter Fragebögen am Marketingvorgang gibt es eine Select-Funktion (markierter Fragebogen -> Funktionsleiste -> „Link erzeugen“) zur Erzeugung des Autologin-Fragebogen-Hyperlinks. Fragebogen und Marketingvorgang sind voreingestellt. Kontakt-Auswahl und Aktivitäten-Auswahl können entsprechend des Vorgangs eingeschränkt werden.

1.12 Vorlagen und Berichte

1.12.1 Neue Berichte im Standard:

Neuer PDF-Bericht "Fällige Aktivitäten" interner Personen.

- Kann über den Reportmanager am Formular „Meine Daten“, am Formular einer internen Person und aus dem Entry Portal gedruckt werden. Dafür lässt sich jetzt der Reportmanager auch am Entry Portal über einen neuen Druck-Button in der Toolbar und im Kontext-Menü aufrufen.
- Besser als bei Outlook kann man wahlweise den Folgezeitraum mitnehmen (Heute, Heute + Morgen, Diese Woche, Diese Woche + Nächste Woche, Diesen Monat, Diesen Monat + Nächsten Monat). Dies ist sinnvoll, wenn man sich kurz vor Ende eines Zeitraums befindet.
- Für solche Suchen und ähnliche customisierte Suchen gibt es eine neue Verwaltungstabelle unter "Administration – Berichte".
- Zeiten außerhalb der Arbeitszeit und Sams-/Sonntage ohne Aktivitäten lassen sich wahlweise ein-/ausblenden. Falls eingeblendet, werden sie anders als im Entry-Portal ausgegraut dargestellt.

- Die Arbeitszeit ist über Parameter steuerbar.
- Das Notizfeld lässt sich wahlweise ein-/ausblenden.

Neuer BIRT-Bericht „Auftragsbestätigung“

- Im Berichtsmanager am Auftrag gibt es die beiden neuen Berichte „Auftragsbestätigung in Sprache 1 (BIRT)“ und „Auftragsbestätigung in Sprache 2 (BIRT)“
- Die BIRT-Angebots- und Auftragsbestätigungs-Vorlagen dienen i.d.R. als Kopiervorlage für Kunden zur Erstellung eigener Vorlagen.

1.12.2 HTML-Output der BIRT- Engine durch Postprozessing optimiert

Die HTML-Ausgaben der BIRT-Engine waren nicht immer zufriedenstellend. Dies hat sich insbesondere auf die Qualität von generierten E-Mails und Besuchsberichten ausgewirkt.

Das von BIRT generierte HTML wird jetzt mittels JSoup manipuliert. Es werden /div/table/tbody/tr/td-Konstrukte in das div verschoben und table gelöscht. Das bewirkt, dass die leeren Kopf- und Fußzeilen des Berichts entfernt werden und der Haupttext nicht mehr in einer Tabelle eingefasst ist. Dadurch verschwinden u.a. Leerzeilen am Textanfang.

1.13 PiSA sales Groupware-Kopplung

1.13.1 Verhalten bei Synchronisation von E-Mails, Kontakten, Dokumenten ...

Nach der Synchronisation von E-Mails, Kontakten, Dokumenten über die Office-Plugins, kann aus technischen Gründen der PiSA sales-Web-Client nicht in den Vordergrund gebracht werden. Dadurch entstand der Eindruck, die Synchronisation wird nicht ordnungsgemäß abgeschlossen. Jetzt wird bei COM-Aufrufen, die eine Interaktion im PiSA sales Client zur Folge haben, in der Office-Anwendung der Mauscursor auf Waiting gestellt und ein Hinweis ausgegeben, nach PiSA sales zu wechseln.

1.13.2 Fehlermeldung bei fehlerhaftem E-Mail-Import aussagekräftiger

Werden E-Mails mittels Groupware-Connector aus dem PiSA sales-Ordner importiert und kommt es dabei zu Fehlern, kann die Fehlermeldung aus technischen Gründen keine Auskunft darüber geben, bei welchen E-Mails der Fehler auftrat. Jetzt verbleiben im PiSA sales-Ordner alle E-Mails, die nicht importiert/gelesen werden konnten. Der Anwender kann diese dort identifizieren und manuell überprüfen.

1.13.3 Neue Schnittstelle zu Google-Mail-/Kalender integriert

Ab der Version 7.3 wird die servergetriebene Synchronisation von E-Mails und Terminen in Google unterstützt. Dafür braucht der Anwender „Google for Business“.

Zusätzlich zur Verwaltung von Google-Mails in PiSA sales können damit E-Mails und Termine auch aus anderen OS (z.B. auf dem MAC) mit PiSA sales integriert werden.

Eine E-Mail wird im Google Mail-Client in den PiSA sales-Ordner gedroppt oder bekommt per Funktion das „PiSA sales“-Tag. Die Synchronisation erfolgt über Job. Man kann auch entscheiden, dass ein Google-Postfach (z.B. „Support“) alle E-Mails als „zu synchronisierende“ E-Mails kennzeichnet, dann werden alle E-Mails dieses Postfachs nach PiSA sales synchronisiert.

Hinweis: Eine manuelle Synchronisation ist nicht möglich (Google hat den Einbau von applikationsspezifischen Buttons im Google Mail/Kalender-Client verboten/gesperrt). Dafür gibt es allerdings einen Button im neuen PiSA sales Dialog „Postfach“(siehe weiter oben), der dann die E-Mails für den eingeloggten Benutzer in diesem Moment (abweichend vom ohnehin laufenden Job) aus seinem E-Mail-Server holt.

1.14 PiSA sales CTI

1.14.1 Rückfrage bei ausgehendem Telefonat mit CTI

Bei Anrufen aus einem Telefonat heraus via CTI, wurde das Telefonat bisher nach Beenden der Verbindung automatisch auf „Stattegefunden“ gesetzt und die Fälligkeit durch die Endzeit des Gesprächs ersetzt. Dies hatte zur Folge, dass der Anwender bei Nichterreichen des Gesprächspartners das Telefonat (den Datensatz) manuell manipulieren musste, z.B. um dieses erneut vorgelegt zu bekommen.

Jetzt legt das System nach Beenden der Verbindung die Statusauswahl vor. Wählt der Anwender 'Stattegefunden'/'Nicht Stattegefunden' bzw. „Nachbearbeitung“ gilt das Telefonat als abgeschlossen und es wird die Endzeit eingetragen. Wählt der Anwender einen anderen Status oder ‚Abbrechen‘, bleibt das Telefonat offen und die Endzeit wird nicht verändert.

Admin/Custo: Die Variablen PSA_CTI_CAL_STA_CON und PSA_CTI_CAL_STA_NCO können weiterhin zur Steuerung verwendet werden, erhalten jedoch die zusätzliche Option „?“ zur Aktivierung der Abfrage. Im Standard ist der Default für beide Variablen jetzt = ?.

1.15 PiSA sales Geo-Funktionalität

1.15.1 Rücksprung aus Kartendarstellung

Bei der Darstellung von Daten auf einer Karte fehlte bisher die Möglichkeit, an einem Pin per Hyperlink die Verknüpfungen zu PiSA sales Daten herzustellen (Einbahnstraße). Dies ist jetzt möglich. Der Hyperlink wird im Infofenster am Pin angeboten und öffnet das zugehörige Objekt (Kunde,

Vorgang, Serviceobjekt etc.) in PiSA sales. Eine Meldung weist darauf hin, nach PiSA sales zu wechseln.

Beispiel: Vertriebsvorgangsübersicht -> Fkt. Karte nach kaufmännischem Bearbeiter: Karte zeigt Kundenadressen zu den Vorgängen -> Klick auf eine Adresse öffnet Infofenster mit Link zum Kunden.

Admin/Custo:

Das Popup ist HTML, das vom Server generiert wird. Es kann beliebig gestaltet werden. Für die Linkziele ist Programmierung nötig.

Codebeispiel: D-18-188565

Beispielcode, der für jeden Kontakt, der auf der Karten angezeigt wird, einen Hyperlink auf den Accountmanager im Text anbietet. Der Code ist nicht ausentwickelt, dient als Grundlage. Er muss als dynamisches Java eingespielt werden. Anschließend ist dann noch die Variable PSA_OBJ_FAC auf \$CSO_OBJ_FAC zu setzen.

Hinweis: Voraussetzung ist, dass der Anwender/Kunde nicht bereits eine Objectfactory einsetzt, dann muss die Implementierung in die existierende integriert werden.

1.15.2 Verbesserte Routen-Definition

An Routen (Extras -> Routen) kann nun in extra dafür geschaffenen Feldern eine beliebige Adresse (Privatadresse, Hauptadresse, ...) des Erzeugers oder seiner Firma ausgewählt und als „Startadresse“ oder „Endadresse“ eingetragen werden. Dadurch ist eine realistische Routenplanung/-berechnung möglich, die z.B. von Zu Hause aus startet. Bisher musste der Anwender dafür selbst in der Kontaktliste enthalten sein und seine Hauptadresse temporär ändern.

1.15.3 Webdienst „Mapzen“ nicht mehr verfügbar

Mit Version 7.2 wurde für die Adressprüfung alternativ zur Post-CD eine Schnittstelle zum Webdienst „Mapzen“ bereitgestellt. Dieser Dienst wurde im Januar 2018 beendet (<https://mapzen.com/blog/shutdown/>).

Admin/Custo:

Alle Abhängigkeiten im PiSA sales-Server wurden entfernt. Die Variable PSA_ADR_RCM wurde auf \$NONE gesetzt. Variable PSA_ADR_LOC_FND kann auf andere Dienst verweisen.

1.15.4 Umkreissuche

Die Umkreissuche bot im Filterauswahldialog nur die Favoriten an. Jetzt sucht dieser Dialog immer auf alle Filter.

Admin/Custo:

Das Verhalten wurde auch in die Version 7.2 gepatcht (Bugfix).

1.16 PiSA sales Echobot-Integration

Mit Echobot können Informationen über Unternehmen und Mitarbeiter im Internet aufgefunden werden. PiSA sales verfügt optional über eine Echobot-Integration an. Die Schnittstelle bietet die Möglichkeit, diese Informationen am Unternehmen abzurufen, in PiSA sales eingebettet darzustellen sowie bestimmte Informationen, wie z.B. Unternehmens- und Mitarbeiter-Daten, kontrolliert nach PiSA sales zu übernehmen. Der verwendete Echobot-Service heißt „Echobot CONNECT“.

Lizenzierung:

- PiSA sales verkauft die Schnittstelle und nimmt sie in die Wartung. Dafür gibt es die Lizenz „PiSA sales Echobot link“ (PSA_ECB) .
- Die benötigten Echobot-Benutzerlizenzen für das Produkt „Sales Connect“ muss der Kunde selbst von Echobot beziehen. Es handelt sich um ein Abo-Modell mit x Aufrufen pro Monat.

Voraussetzungen für die Darstellung der Echobot-Daten:

- Benutzer benötigt Echobot-Profil-Zuordnung
-> Siehe „Administration -> Benutzerverwaltung -> Profile zuordnen“)
- Benutzer benötigt Echobot-Zugangsdaten. Sie bestehen aus der E-Mail-Adresse des Benutzers und einem „Secret Account Token“. Dieser Secret Account Token ist nach Anmeldung bei Echobot (<https://connect.echobotsales.de>) in den Account-Einstellungen ausgewiesen.
-> siehe: „Meine Daten -> Konfiguration -> Echobot“
-> siehe: „Administration -> Kontakte -> Echobot-Benutzer“

Voraussetzungen für die Synchronisation von Echobot-Daten:

- Auf der Echobot-Website (<https://connect.echobotsales.de>) müssen in den Account-Einstellungen zwei Synchronisationslinks eingetragen sein (Einstellungen -> Account Einstellungen -> Integrationen). Über diese Links informiert Echobot eine PiSA sales Server-Komponente, das der Anwender Aktionen im Echobot-Fenster ausgeführt hat (z.B. die Synchronisations-Funktionen)
 - Für Unternehmens-Synchronisation: `https://<host>:<port>/echobot/company`
 - Für Mitarbeiter-Synchronisation: `https://<host>:<port>/echobot/contacts`
- Der PiSA sales-Server beim Kunden muss von außen erreichbar sein über https. Eine einfache Möglichkeit ist die Aktivierung von REST in PiSA sales (Property psc.rst). Am besten wird ein Proxy (NGINX) verwendet, um von https auf http weiterzuleiten. Damit wird die Problematik mit dem gültigem Zertifikat umgangen.
- In der Echobot-Schnittstelle gibt es eine Testmethode: -> Aufruf über Browser **Fehler! Hyperlink-Referenz ungültig.**

Echobot-Informationen am Unternehmen einsehen:

- Aufruf: Funktionsleiste -> Weiter Funktionen -> Echobot öffnen
- Öffnet ein neues Hauptformular. Es enthält die PiSA sales Unternehmens-Stammdaten, die Mitarbeiterliste und das Echobot-Fenster.

- Die PiSA sales-Stammdaten links sind editierbar, für den manuellen Abgleich mit den Echobot-Daten.
- Die Echobot-Daten rechts sind das Resultat einer Echobot-Suche auf Basis einer URL, die von PiSA sales an Echobot übergeben wird. Die URL enthält entweder einen Suchstring (der mehrere signifikante Unternehmens-Attribute enthält wie z.B. den Namen) oder, falls vorhanden, eine Echobot-ID, die das Unternehmen im Echobot-Universum eindeutig identifiziert. Ist die Suche nicht eindeutig, werden im Echobot-Fenster u.U. mehrere Unternehmen als Treffer mit Ihren Daten dargestellt.
- Mit der Funktion „Neu laden“ werden die Echobot-Daten neu angefordert.

Synchronisation von Unternehmens-Informationen nach PiSA sales

- Die Synchronisation erfolgt über den Synch-Button im Unternehmenskopf der Echobot-HTML-Seite. Es wird automatisch auf Unternehmens-Dubletten in PiSA sales geprüft. I.d.R. wird dabei genau ein Unternehmen in PiSA sales gefunden (nämlich das im Dialog geladene Unternehmen) und im Dubletten-Dialog angezeigt. Nach Bestätigung (durch Klick auf den „PiSA sales-Button“) wird ein Zusammenführen-Dialog vorgelegt, in dem die PiSA sales Stammdaten mit den Echobot-Daten auf Attributebene verglichen und aktualisiert werden können.
- Hinweis: Findet der Dublettencheck mehrere Unternehmen, ist dies ein Hinweis darauf, dass der Unternehmensdatenbestand in PiSA sales bereinigt werden sollte.
- Echobot-ID: Falls noch leer, wird die Echobot-ID am PiSA sales Unternehmen hinterlegt (letztes Stammdatenfeld unten links). Ist diese in PiSA sales bereits eingetragen, wird bei der Synchronisation kein Dubletten-Check ausgeführt und sofort der Zusammenführen-Dialog vorgelegt.
- Feld „Anlass“: Nach der Neuanlage eines Unternehmens oder Mitarbeiters wird im Feld Anlass der Wert „Echobot“ eingetragen. Er kann über die Variable PSA_ECH_BOT_AQU_PLS angepasst werden.

Synchronisation von Mitarbeiter-Informationen nach PiSA sales

- Die Synchronisation erfolgt mit dem Synch-Button über der Mitarbeiterliste der Echobot-HTML-Seite. Sie funktioniert genauso, wie bei der Synchronisation von Unternehmens-Daten (Dublettencheck, Zusammenführen von Daten). Es können mehrere Mitarbeiter „en Bloc“ synchronisiert werden.
- Ist ein Mitarbeiter in PiSA sales noch nicht bekannt, wird der - bereits mit Echobot-Daten vorbefüllte - Dialog zur Neuanlage einer Person vorgelegt.

Neues Cockpitelement „Echobot-Suche“

- Es steht ein neues Cockpitelement „Echobot-Suche“ unter der Kategorie „Sonstige“ zur Verfügung. Es kann nach Unternehmensname gesucht werden. Das Echobot-Ergebnis wird in einem neuen Browserfenster dargestellt.

Einschränkungen am Windows-Client

- Im Windows-Client öffnet sich Echobot in einem neuen Browserfenster.

- Eine Synchronisation von Unternehmens- oder Mitarbeiter-Daten zum Windows-Client ist nicht möglich.

Von Echobot bereitgestellte Schnittstellen-Dokumentationen

- Anleitung WebHook (D-17-180878)
- SalesCONNECT-Integration-iframe (D-17-180877)

1.17 Systemkomponenten, Einstellungen, Administration und Customizing

1.17.1 Optimierung der EUREKA-Indizierung

Die EUREKA-Indizierung wurde durch Parallelisierung und Reduzierung der Datenbank-Selects während der Cluster-Synchronisation optimiert. Dadurch werden Performance-Probleme behoben, die bei einigen Kunden auftraten.

- Der Code für die Indizierung wurde so überarbeitet, dass viele Teile parallel arbeiten können.
- Bei internen Tests konnte die Zeit für die Neuindizierung um den Faktor 5 verkürzt werden (von z.B. 3,5 h auf 35 min). Die CPU-Last lag bei 90 %.

Admin/Custo:

Bei der Clustersynchronisierung wird nicht mehr die PSC_GID des Datensatzes übertragen, sondern das fertig geparste Dokument. Dadurch kann der Zielcluster die Änderung direkt in den Index schreiben und benötigt keinen Datenbankzugriff mehr. Das Feature wurde in die V7.2 gepatcht. zur Info: Schaubild zum überarbeiteten Ablauf -> siehe D-17-181278

Hinweis:

Aufgrund dieses umgestellten Verfahrens muss man den Index neu aufbauen, das empfiehlt sich bei einem Update generell.

1.17.2 Fragebogen mit eigener Implementierung versorgen

Admin/Custo:

Im Customizing kann jetzt ein Fragebogen mit einer eigenen Implementierung versorgt werden. Bisher war dies nur global für alle Fragebögen möglich (Variable PSA_QST_FRM_IPL). Die Implementierung ersetzt die Standard-Implementierung.

Es wurde eine neue Adminliste für Fragebogen-Implementierungen (Administration -> Fragebögen -> Implementierungen) sowie ein neuer Selektor im Fragebogen-Stammformular bereitgestellt. In die Adminliste wird entweder eine statische Javaklasse oder eine PiSA cubes-Dialogimplementierung eingetragen. Den Namen der cubes-Implementierung muss ein \$ vorangestellt werden. Die Implementierung muss die Klasse `de.pisa.psa.frm.psa_qst.PsaQstFrmApp` erweitern.

1.17.3 Verbesserte Aktualisierung von Währungskursen

Alternativ zur bisherigen Implementierung mittels Yahoo kann jetzt entweder direkt auf die Daten der EZB zugegriffen oder der Webdienst CurrencyLayer genutzt werden.

- Die Daten der EZB sind frei abrufbar, unterstützen aber nur 31 Währungen. EZB ist jetzt der Standard, da es keine Probleme mit den AGB gibt und man ihn ohne Registrierung nutzen kann. Der Nachteil sind eben nur 31 Währungen.
- Für CurrencyLayer muss man sich kostenlos auf <https://currencylayer.com> registrieren. Der FreePlan bietet 1000 Abfragen pro Monat, so dass Aktualisierungen kein Problem sind.

Admin/Custo:

In der Variablen PSA_CUR_EXC_UPD_IPL wird konfiguriert, welchen Dienst man nutzen will. Für CurrencyLayer muss in der Variablen PSA_CUR_LAY_API_KEY der API Schlüssel hinterlegt werden.

Die Aktualisierung kann wie bisher über das dynJava PSA_CUR_EXC_UPD oder über den Job PSA_CUR_EXC_UPD (Wechselkurse aktualisieren) ausgeführt werden.

1.17.4 Loader unterstützt jetzt auch 1:1-Komponenten (alle Modi)

Admin/Custo: Bugfixing

Cubes-Erweiterung: Das Loadern von Datenobjekten mit 1:1 Komponenten (bspw. Fragebögen oder Serviceobjekte) wird nun sauber für alle vier Loadermodus (ersetzen, einfügen, ändern, überschreiben) insbesondere auch für das Ersetzen der Komponente umgesetzt.

1.17.5 Automatischer Excel-CSV-Export

Automatischer CSV-Export einer Excel-Liste über den Reportmanager. In der Version 7.3 kann der Server automatisch erkennen, ob die DIM verfügbar ist. Wenn die DIM nicht genutzt werden kann (z.B. nicht aktiv oder anderes OS), erfolgt beim Generieren des Reports automatisch der Export als CSV.

1.17.6 Prozesse und Prozess-Status deaktivieren können

Zur besseren Anpassung von Kundenprozessen wurde eine administrative Möglichkeit geschaffen, nicht benötigte Prozesse und Prozess-Status in der PiSA sales Prozessdefinition zu deaktivieren.

- Die Prozesse haben ein Aktiv-Flag erhalten. Es wird in der Liste und im Stammformular gezeigt. Damit ist es nun möglich, Prozesse zu deaktivieren. Inaktive Prozesse werden in der Prozessauswahl (z.B. Kontaktgruppe oder Vorgangstyp) automatisch ausgeblendet.
- Prozess-Status haben ein Aktiv-Flag erhalten. Es wird in der Prozess-Status-Liste und im – formular gezeigt. Damit ist es nun möglich, einzelne Prozess-Status zu deaktivieren. Inaktive Status werden im Statusauswahldialog und an Statusselektoren automatisch ausgeblendet.

1.18 PiSA sales Web-Client

1.18.1 Allgemeine GUI-Verbesserungen

- Maskenanpassungen durch den Benutzer mit Hilfe des Verschiebecursors sind jetzt persistent. Diese Option ist nicht userspezifisch vorgesehen.
- Ein Verschiebecursor wurde an der Prozessdefinition zwischen Detailformular oben und Übersichtsliste unten angelegt (Admin/Custo: Tag TAB_BTM mit Stil. bspw. V angelegt)
- Der Web-Client warnt jetzt vor dem Schließen des Client, wenn das Speichern der benutzerspezifischen Einstellungen Änderungen aus einer konkurrierenden Session überschreiben würde und fragt an, ob er das tun soll.
- Zum Ein-/Ausblenden von Oberflächenelementen gibt es eine neu Lasche
 - an der Desktop-Sidebar links
 - an der der Funktionsleiste rechts
- Termine, die durch externe Kontakte in der Groupware festgelegt und nach PiSA sales synchronisiert wurden, sind wie bisher durch das Extern-Flag gekennzeichnet und jetzt als lilafarbene Datensätze erkennbar. Die Farbgebung erhöht die Erkennbarkeit auf dem Bildschirm und insbesondere auf mobilen Geräten.
- Als Besuchsberichtssymbol (bisher Kalendersymbol) wird jetzt in Listen und an Funktionen eine „Lesebrille“ als Symbol verwendet.
- CLOB-Felder können alternativ zum Symbol Maximieren aus der Editorleiste (wenn vorhanden) mit der Taste F2 als modales Fenster maximiert werden. Damit wird der Datensatz in den Editiermodus gesetzt. OK schließt das Fenster wieder. Eine vorgenommene Änderung muss jetzt explizit mit dem grünen Häkchen (Speichern) bestätigt werden.
- Tastaturunterstützung: Anwender in der Schweiz können ‚@‘, ‚#‘ usw. auf ihrer Tastatur eingeben

- Diverses Bugfixing

1.19 PiSA sales Pocket/Tablet

1.19.1 App-Release KW10/18 (App Version 1.2.250).

Listet die wichtigsten Änderungen an der Tablet/Pocket-Standard-App und an Plugins seit dem letzten Release im November 2017 (KW46) auf.

- Optimierte Dialognavigation
- Neue Listen mit Multiselect- und Single-Select-Funktionalität. Ermöglicht z.B. die Ablage von mehreren Nachrichten gleichzeitig bzw. die Ausführung von Funktionen an einem Datensatz via „Swipe left“.
- Optimierter Anlagenmanager. Wird benötigt für die Synchronisation von Dokumenten (Neuanlage, Update, Löschen) in allen Plugins (Messe-, Service-, Besuchsberichts-Plugin)
- Optimierte Nachrichtenbearbeitung, z.B. neuer offlinefähiger Dialog zur Nachrichtenerstellung, Funktionen zur Offline-Bearbeitung von Nachrichten (Löschen, Ablegen, Antworten, Erneut erinnern), automatische Blindkopie bei Nachrichtenversand
- Optimierte Skalierung von Fotos nach der Bearbeitung im Paintboard. Stellt sicher, dass Fotos nach der Bearbeitung ohne Verluste/in Originalauflösung zum Server transferiert werden.
- Bedingte Navigation in Fragebögen (nur verfügbar in Messe- und Besuchsberichts-Plugin. Nur diese nutzen die zentrale Fragebogen-Implementierung in der Core-App)
- Erweitertes Synchronisationscenter. Ermöglicht die automatisierte oder manuelle Synchronisation von Daten (Besuchsberichte, interne Kontakte, Entryportal, Interne Nachrichten, Geteilte Dateien)
- Optimiertes Tastaturverhalten
- iOS: iPhone X Erkennung

1.19.2 Neues Entry Portal-Plugin (App in App):

App zur Offline-Speicherung von Terminen mit den verbundenen Daten (Teilnehmer, Anhänge) und deren Darstellung in einem Wochenkalender. Sobald der Nutzer wieder online ist, werden Terminänderungen in die PiSA sales CRM-Datenbank überspielt. Das Entry Portal ist das mobile Werkzeug zur Wochenplanung und Ausgangspunkt für die Nachbearbeitung und den Abschluss von Terminen mit der Besuchsberichts-App.

Unterstützte Features:

- Darstellung der Termine des Nutzers in einem Wochenkalender
- Kalendernavigation und integrierte Terminsuche
- Interaktives Verschieben von Terminen mit Neuberechnung von Beginn- und Ende-Zeit
- Warnung bei fixierten Terminen, Kennzeichnung von externen Terminen
- Unterstützung mehrtägiger Termine
- Termin-Info, Kartendarstellung am Termin
- Nachbearbeitung und Terminabschluss durch Aufruf der Besuchsberichts-App am Termin

1.19.3 Neues Besuchsberichts-Plugin (App in App):

App zur schnellen und intuitiven Nachbearbeitung von Terminen. Mit der Besuchsberichts-App erfassen Sie Kontaktdaten, Gesprächsinhalte, Bedarfe, Wünsche sowie Fotos und Skizzen. Leistungsstarke Automatismen im Hintergrund sorgen dafür, dass sowohl die Besuchsberichte selbst als auch notwendige ToDos, die aus Ihren Besuchen entstehen, automatisch angelegt und an die richtigen Teams und Kollegen verteilt werden.

Unterstützte Features:

- Aufruf aus Termin im Entry Portal
- Detailsicht auf den zu erfassenden Termin
- Pflege der Teilnehmerliste
- Pflege der Verteilerliste
- Person hinzufügen aus Geräte-Adressbuch (Standard-Funktionalität)
- Person hinzufügen durch Lesen eines QR-Codes (Standard-Funktionalität)
- Person hinzufügen durch Scannen einer Visitenkarte (Zusatzfunktionalität, erhältlich nur für iOS und Android, kostenpflichtig)
- Individuelle Fragebögen zur Erfassung von Gesprächen. Je nach erfassten Antworten können automatisch Folge-ToDos, z.B. für den Innendienst, erzeugt und delegiert werden
- Fotos und Skizzen anfertigen, hinzufügen und uploaden
- Fotos durch manuelles Zeichnen oder Schreiben ergänzen (Redlining)
- Nutzung von Terminanhängen (Broschüren, Katalogen, Videos)
- Erfasste Daten stehen dank direkter Integration in das PiSA sales CRM schnell anderen Abteilungen zur Verfügung
- App funktioniert auch im Offline-Modus - sobald Sie online sind, werden die Daten in Ihre PiSA sales CRM-Datenbank überspielt

1.19.4 Serverseitige Verbesserungen für Tablet/Pocket-App

Listet Server-Erweiterungen für Tablet/Pocket-Standard-App oder Plugins seit der letzten Server-Version 7.2

Fehlende Dialoge, Unterlisten, Quickfilter und Funktionen ergänzt

- Verwendungsreiter am Dokument (in V7.2 gepatcht) ergänzt
- Fehlenden Quickfilter „Ansicht“ in der Mitarbeiterliste des eigenen Unternehmens (Meine Firma) ergänzt
- Fehlende Telefonnummernliste an der Short-Function „Telefonieren“ am internen Mitarbeiter ergänzt. Es werden jetzt die Felder TEL_COM, TEL_MOB und TEL_PRV angeboten.
- An der externen Kontaktliste der Marketing-Vorgänge wurde das fehlende Select-Menü mit den Funktionen Ändern und Löschen ergänzt. Mit der Funktion Ändern kann nun der Teilnehmerstatus gesetzt werden.
- Fehlende Unterhaltungsliste an im E-Mail-Formular ergänzt
- Um Aktivitäten besser identifizieren zu können, wurde in Aktivitätenlisten das Status-Symbol durch das Typ-Symbol ersetzt. Die Statusinformation ist im Formular und in den Richlists in Textform einsehbar.
- Im Marketing-Modul Aufruf-Kacheln und Dialoge für Verteilerlisten und Ad-hoc-Listen bereitgestellt. An Verteilerlisten werden die Reiter Vertrieb, Marketing und Service nicht angeboten. Der Schwerpunkt/Hauptanwendungsfall liegt auf Aktivitäten und E-Mails. An Ad-hoc-Listen sind keine Mengenoperationen ausführbar. Dies ist Innendienst-Funktionalität.
- An Terminen wurde die Ressourcenliste ergänzt, so das z.B. ein Besprechungsraum zugeordnet werden kann.

E-Mail-Formular für Smartphone optimiert

Das E-Mail-Formular wurde an das übliche Layout von Standard-Produkten (iOS, GMAIL) angepasst.

- Wichtige Felder wie Absender, Empfänger, Versanddatum, Hauptprojekt, Priorität, Status, Text sind jetzt unmittelbar unter dem Kopf sichtbar, ohne scrollen zu müssen.
- Mehrere Empfänger werden im An-Feld als Liste dargestellt.
- Weniger wichtige Felder, wie Klassifikation, wurden in der Smartphone-Sicht entfernt.
- Die Art der E-Mail (eingehend, ausgehend) ist am Symbol kenntlich.

Benachrichtigung beim Teilen von Dokumenten mit PiSA sales (Shared Documents)

Nach Ausführen der Share-Funktion wird dem Anwender ein Nachrichtenfenster vorgelegt, in dem er Empfängerkürzel von internen Mitarbeitern eintragen kann, um diese über den Dokumenttransfer zu informieren. Kann ein Empfänger nicht identifiziert werden, erhält der Anwender/Absender jetzt eine entsprechende Push-Nachricht.

Optimierte Erfassungsformulare

Die Erfassungsformulare für z.B. neue Aktivitäten, Kontakte, Vorgänge, ... enthielten bisher nur die allernotwendigsten Felder. Oft musste eine Weiterbearbeitung im nichtmodalen Formular erfolgen. Jetzt werden in den Erfassungsformularen alle Felder angeboten, die für eine vollständige Neuanlage aus Kontakt oder Vorgang usw. bzw. für die kontextlose Neuanlage (Über den +-Button in der Liste) notwendig sind.

Neue Kontaktrolle „Standbetreuer“ an der Veranstaltung

Die Rolle ist nutzbar für die Definition des Veranstaltungsfilters, der die Messe-App mit den aktuellen Veranstaltungen versorgt.