**Troubleshooting**

[1 Kontakt 2](#_Toc124777071)

[2 Intensivtests 2](#_Toc124777072)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Datum** | **Version** | **Wer** | **Was** |
| 17.01.2023 | 1.0 | marce | Überarbeitete Schnittstelle |

© 2023 SuperOffice AS. All rights reserved.

SuperOffice AS permits you to use the software and make a backup copy. All other copying is prohibited. You are prohibited from reproducing, modifying or translating the documentation without first obtaining permission in writing. This does not apply to copying permitted in accordance with the law of intellectual copyright.

SuperOffice, the SuperOffice logo, SuperOffice CRM, SuperOffice Sales & Marketing and SuperOffice Customer Service are trademarks or registered trademarks of SuperOffice AS.

# Kontakt

Antrimon Group AG

Gotthardstrasse 3, 5630 Muri AG

**SAP Partner**

DATA UNIT AG

Surentalstrasse 10, 6210 Sursee

041 925 17 17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Firma** | **Funktion** | **Telefon** |
| [Thomas Kreidler](mailto:t.kreidler@antrimon.com) | Antrimon Group | Head of IT | Direkt 058 330 26 61  Mobil 079 960 56 15 |
| [Julia Imbach](mailto:julia.imbach@dataunit.ch) | Data Unit | Entwicklung & Support | 041 925 17 15 |

# Intensivtests

09.02.2023

Intensivtests Modul Umsatzprognose, gemeldete Fehler:

Allfällige neue Fehler sind nicht Bestandteil der zugesagten Leistung -> Sofern möglich vor Ort gleich beheben, oder für eine Bewertung im Nachgang aufnehmen.

1. Die kumulierte Umsatzprognose bricht im Verlauf des Jahres ein (kumulierte Betrachtung werden im Laufe des Betrachtungszeitraums – hier ein Jahr – nie weniger)

Beispiel "Romay AG", Register "Prognose Firma kumuliert"

1. Es gibt doppelte Positionen. Dies sind noch von der ‘alten’ Schnittstellentechnologie, die bis im September 2022 in Betrieb war.

Beispiel Verkauf 10660, 15961, 15599

1. Es existiert ein Verkauf (Hibiskus) dessen Prognose für einen Monat ist 432 mal in der DB eingetragen. Nebst der Korrektur wäre hier die Frage ob es noch weitere Verkäufe gibt mit vielfachen Prognosen (pro Monat).

Beispiel Verkauf 15741

1. Es gibt zu viele Positionen vs. SAP. Hier gibt es manuell erfasste Positionen, die durch die Schnittstelle nicht entfernt und die vorgängig manuell erfassten Prognosen nicht als verwaiste Prognosen aufgelistet werden.

Beispiel Verkauf 14153 15863

1. Verkäufe kopieren (die Anpassung). Die Kopie schleppt Daten mit, die nicht sichtbar sind und zur Quelle gehören (Stichwort: das Verkaufsdatum kann nicht in die Zukunft gesetzt werden). Zudem haben wir gesehen, dass beim Kopieren die Plausi-Prüfung versagt (16032 kann man problemlos kopieren aber in der Konstellation nicht erfassen).

Beispiel Verkauf "16127", Meldung "Verkaufsdatum darf nicht nach der ersten Prognose (Jahr/Monat) liegen"

1. Verkäufe kopieren nimmt auch falsch zugeordnete Personen mit, also Personen, die nicht zur Firma des Verkaufs gehört.
2. Ansicht/Bearbeitung von vielen verwaisten Prognosen.

Beispiel Verkauf 15599, 14153