

Highlights CURSOR-CRM Version 2018.1

Erleben Sie Software, die begeistert!



Inhaltsverzeichnis

1.	Suchergebnisse in der COMMAND-Liste	1
2.	Mandantenmanagement	2
3.	CURSOR-CRM-Portal	3
4.	Briefanrede mit vollständigen Namenszusätzen	4
5.	Letzte Kontaktpunkte	5
6.	Vereinfachte Ansprechpartner- und Geschäftspartner-Neuanlage im Windows Client.....	6
7.	Web Client: Einfügen mehrerer Einträge bei "ist einer von"	8
8.	Infotool mit Kontextinformationen zum aktuellen Datensatz	9
9.	Multichannel Marketing Modul mit parallelen Kampagnenphasen	10
10.	BPM: Mehrere Prozess-Startpunkte	11
11.	App: Native Umkreissuche	12

1. Suchergebnisse in der COMMAND-Liste

Intelligent suchen mit CURSOR-CRM

Über das COMMAND-Feld können systemweite Suchen ausgeführt werden. Die Vorschlagsliste im COMMAND-Feld speiste sich bislang nur aus myCRM-Einträgen, Schnellsuchen, Bereichsnamen und Prozessnamen. Nun beinhaltet die Vorschlagsliste auch die Treffer der übergreifenden Systemsuche. Durch die Aufnahme der Suchtreffer findet der Anwender noch schneller eine bestimmte Information im System, weil er schon während der Sucheingabe im COMMAND-Feld auf mögliche Treffer hingewiesen wird. Bis zu zehn Suchergebnisse erscheinen unterhalb der bisherigen Vorschlagswerte. Dabei wird das jeweilige Bereichsicon dem Suchtreffer vorangestellt.

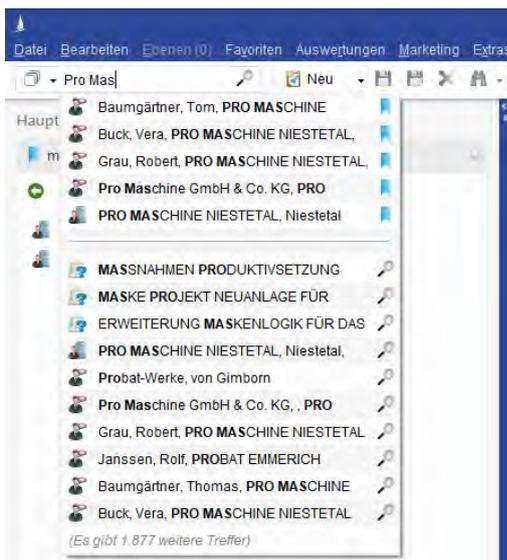


Abbildung: COMMAND-Suchergebnisbeispiel

Nutzen

Das COMMAND-Feld erinnert mit seinem Verhalten an die bekannten Websuchmaschinen von Google oder Bing. Die Suche ist intuitiv bedienbar. Mit der Eingabe der Suchkriterien bekommt der Anwender eine Liste von Suchergebnissen, die mit der Erweiterung der Suchkriterien die Ergebnismenge einschränkt. Die Suchergebnisse werden zusätzlich mit dem Bereichs-Icon ergänzt, so dass die Informationsbereiche sofort erkannt werden können. Außerdem sieht der Anwender die Anzahl aller Suchergebnisse und kann in Abhängigkeit davon seine Suchkriterien präzisieren. Suchen ohne Treffer oder mit zu vielen Treffern gehören somit der Vergangenheit an.

Details

Die Suchergebnisse sind über eine Systemeinstellung **Suchergebnisse in COMMAND** konfigurierbar. Via Drop-Down-Liste können Optionen ausgewählt werden, bei maximal wie vielen Entitäten die Suche greifen soll. Diese Parametrisierung ist notwendig, um die Suchperformance des vorhandenen CRM-Systems zu berücksichtigen. Je höher die Anzahl der Entitäten, über die gesucht wird, um so rechenintensiver die Aufgabe und die Anforderungen an die CRM-Umgebung.

Ist die Option "niemals anzeigen" aktiv, so werden keine Suchergebnisse ermittelt und angezeigt. Bei dieser Einstellung verhält sich das COMMAND-Feld wie bisher. Ist die Option z.B. "anzeigen, bei max. 3 Suchentitäten" aktiv, so werden nur dann Suchergebnisse ermittelt und angezeigt, wenn der Benutzer nicht mehr als 3 Entitäten in seiner Standardsucheinstellung verwendet. Ist die Option "immer anzeigen" aktiv, so werden die Suchergebnisse unabhängig von den ausgewählten Entitäten immer ermittelt und angezeigt. Diese Einstellung erfordert eine sehr performante CRM-Umgebung.



2. Mandantenmanagement

Mandantenmanagement mit CURSOR-CRM

Unter Mehrmandantenfähigkeit verstehen wir die mandantenbezogene Datentrennung innerhalb einer CURSOR-Instanz (=Systeminstallation). Die Mehrmandantenfähigkeit erlaubt den Betrieb mehrerer Einheiten (Units) in derselben Systemumgebung. Damit reduzieren sich die pro Einheit erforderlichen Systemressourcen und der damit verbundene Wartungsaufwand. Die Trennung der Daten zwischen den Mandanten kann – je nach Verfahren – vollständig oder partiell ausgelegt werden. Bei partieller Trennung reduziert sich die Datenpflege für gemeinsam genutzte Datenbereiche. Als Einheit (Mandant bzw. Unit) kommen sowohl Rechtseinheiten (Unternehmen, Betriebe, etc.), als auch unternehmensinterne Organisationseinheiten (Geschäftsbereiche, Markenbereiche, Profitcenter, o.ä.) in Betracht.

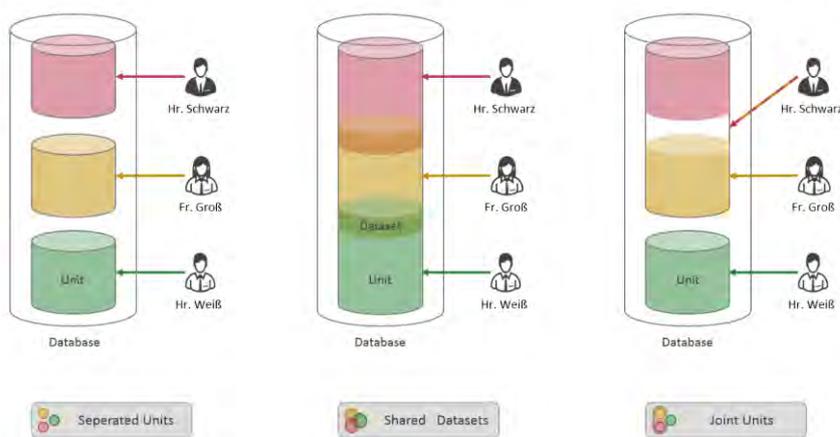


Abbildung: Verwendete Datenmodelle im CURSOR-Mandantenmanagement

Nutzen

Abhängig vom verwendeten Verfahren führt die Mehrmandantenfähigkeit zu einer Reduktion des Hardware-Ressourcenbedarfs. Die Mehrmandantenfähigkeit verringert den Administrationsaufwand (bei Installation, Konfiguration, Updates und Patches), da nur eine Instanz installiert und gewartet werden muss. Damit reduzieren sich in einer Mehrmandantenumgebung die relativen Betriebskosten pro Mandant. Die Bereitstellung eines weiteren Mandanten erfordert minimalen Administrationsaufwand (Systeminstallation und -konfiguration). Für alle Mandanten muss identisches Customizing nur einmal durchgeführt werden. Die Trennung von Geschäftsbereichen, innerhalb des gleichen Unternehmens, ist damit sehr einfach abbildbar, so dass ein komplexes Rechtekonzept nicht erforderlich ist.

Details

Für die Nutzung der Mehrmandantenfähigkeit ist eine spezielle Modullizenz erforderlich. Mit dem Einspielen dieser Lizenz findet eine Datenmigration statt. Der Administrator wird aufgefordert dem ersten Mandanten einen Namen zu geben. Anschließend werden alle Daten in den mandantenfähigen Entitäten diesem Initialmandanten zugewiesen. Ebenso werden die bestehenden Benutzer dem Initialmandanten zugeordnet. Melden sich die Benutzer anschließend am System an, so nehmen sie zunächst keinen Unterschied wahr (außer, dass weitere Bedienelemente sichtbar sind). Das Mandantenmanagement erfolgt über eine intuitive Oberfläche. Personenbezogene Daten bei Ansprech-, Geschäftspartnern und Mitarbeitern werden durch eine Mandantenzuordnung vererbt.



3. CURSOR-CRM-Portal

Kundendienst 24/7

Das CURSOR-CRM-Portal ist ein persönlicher Servicebereich, in dem Endkunden Informationen, Angebote und Dienstleistungen von ihrem Anbieter erhalten. Die Informationen und Angebote im Portal stehen dem Kunden zur Verfügung, die im CRM-System gepflegt werden. Der Kunde kann selbständig bestimmte Informationen im Portal eingeben, die an das CRM-System übergeben werden.

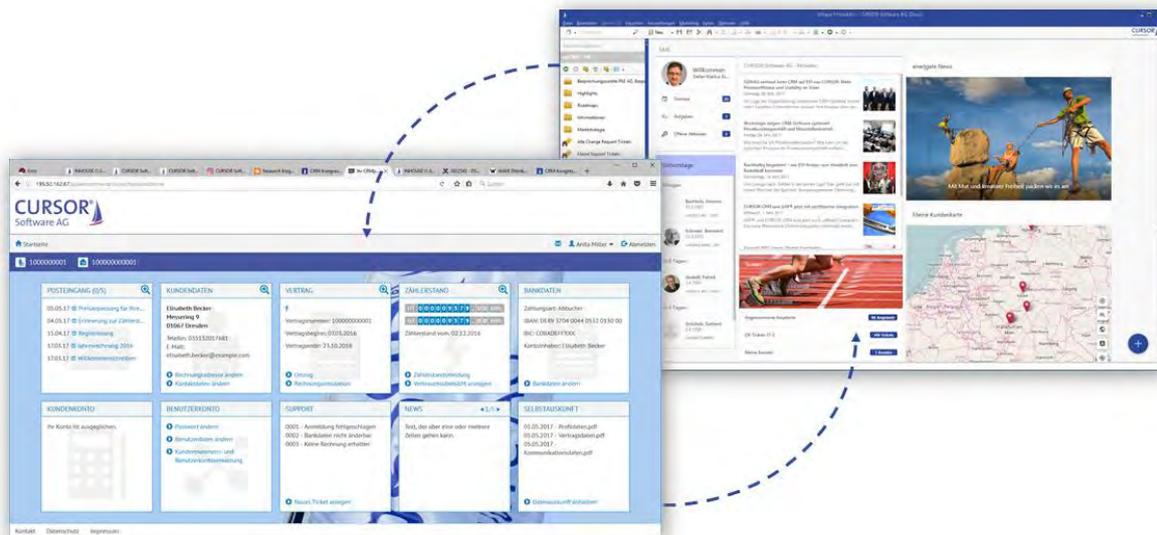


Abbildung: Interaktion zwischen dem CRMportal und CURSOR-CRM

Nutzen

Das CRM-Portal steigert die Kundenbindung und verbessert den Kundenservice ohne zusätzlichen Personalaufwand. Die Endkunden können jederzeit im Portal ihre personenbezogenen Informationen abrufen und fachliche Prozesse (z.B. Umzug, Produktwechsel, Zählerstandsmeldung, etc.) starten.

Details

Für den Endkunden ergeben sich folgende Vorteile:

- Er kann seine persönlichen Daten einsehen und ändern
- Er erhält Auskunft über seine Verträge
- Er kann Vertragsänderungen unkompliziert online vornehmen
- Er kann verschiedene Services in Anspruch nehmen (z.B. Zählerstände melden, Datenselbstauskunft anfordern, etc.)

Die Kopplung des CRM-Systems mit dem Portal erfolgt über REST-Services. Diese lassen sich prinzipiell auch zur Verbindung mit anderen Portalsystemen nutzen.



4. Briefanrede mit vollständigen Namenszusätzen

Anrede nach Bedarf

Die Logik für die Generierung von Anrede und Anschrift wurde in der Version 2018.1 ausgebaut. Bereits in der vorigen Version wurden zusätzliche Felder (SUBSTITUTE, JOBTITLE, PROFESSION, PREDICATES, SUFFIX, GRADES) für die erweiterte Namensgenerierung geschaffen. Diese fließen nun in die Gestaltung der Anrede mit ein. Die Logik erfolgt gemäß dem Länderkennzeichen der angesprochenen bzw. angeschriebenen Person. Für Deutschland gilt folgendes Muster:

Generierungsregel für die Anschrift	
[<u>Herrn Frau</u>] [<SUBSTITUTE> <JOBTITLE> <PROFESSION>] <NAMETITLE> Vorname <PREDICATES> Nachname <SUFFIX>	
Beispiele	
Anschrift	Anrede
Frau Rechtsanwältin Prof. Dr. Marianne Mühlbach (Mdl)	Sehr geehrte Frau Prof. Dr. Mühlbach,
Herrn Staatssekretär Karl-Ferdinand Freiherr von Starken	Sehr geehrter Herr Staatssekretär ,
Frau Direktor Dr. Liane von Eckstein	Sehr geehrte Frau Dr. von Eckstein,

Nutzen

Die Anredefelder erlauben eine flexible Zusammensetzung von Anschrift und Anrede in jeder Sprache. Die bestehende Logik kann (in der C2-Schicht) vom Kunden selbst übersteuert oder für weitere Länder ergänzt werden.

Details

Die Grundlogik bezieht sich auf die Generierung der deutschen Anrede. Sie wird automatisch greifen, wenn mindestens eines der neuen Felder gefüllt ist. Sind alle sechs Titelfelder leer, dann kommt die Bestandslogik zur Ausführung. Die Generierung von Anrede und Briefanrede kann im Bedarfsfall in der C1- bzw. C2-Schicht übersteuert werden. Die Generierung wird als Groovy Skript in den Erweiterten Einstellungen pro Entität und Länderschlüssel hinterlegt: Dem Skript stehen alle notwendigen Datenfelder zur Verfügung: FirstName, LastName, isLetterAddress, AcademicTitle, NameTitle, Substitute, JobTitle, Profession, Predicates, Suffix, Grades. Diese Daten werden dem Skript als Variable aus den Feldern der Entitäten zu Ansprechpartner und Mitarbeiter zur Verfügung gestellt. Das Ergebnis des Skriptes ist die zusammengesetzte Anrede.



5. Letzte Kontaktpunkte

Kunden-Monitoring leicht gemacht

Für Geschäftspartner und Ansprechpartner ist nun das Datum der letzten Kontaktierung sehr schnell zugreifbar. Mussten diese Daten in der Vergangenheit noch über Aktivitäten zur Laufzeit ermittelt werden, so stehen nun für Ansprechpartner und Geschäftspartner die letzten Kontaktpunkte in einer separaten Entität sehr einfach zur Verfügung. Zur Visualisierung dieser Information wird künftig eine Infokachel zur Verfügung stehen. Bis dahin lassen sich die letzten Kontaktpunkte bereits über Suchen ermitteln und in den Standardmasken darstellen.

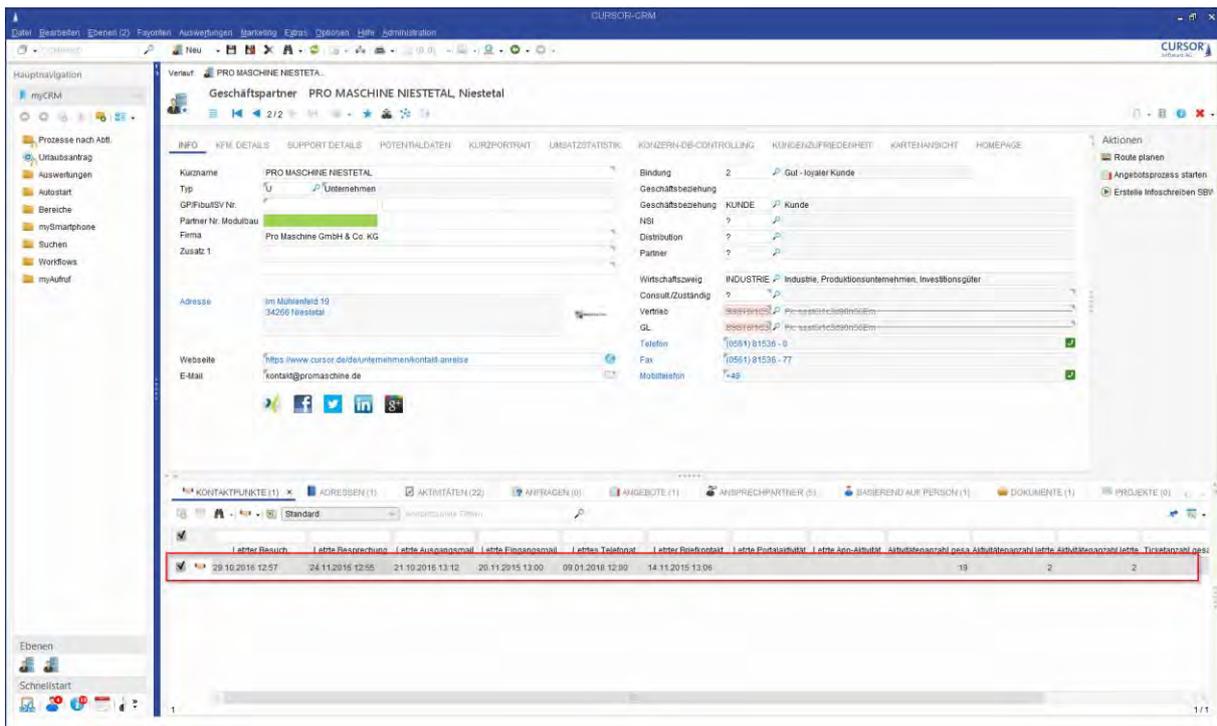


Abbildung: Anzeige der letzten Kontakte

Nutzen

Die letzten Kontaktpunkte (letztes Telefonat, letzter Besuch, letztes Schreiben, etc.) werden in einer separaten Entität gespeichert. Damit lassen sich diese Informationen zur Laufzeit sehr schnell ermitteln und visualisieren.

Details

Die Entität **Kontaktpunkte** (LastContact) ist 1:1 mit dem Geschäftspartner oder dem Ansprechpartner verknüpft und wird über ausgelieferte DB-Prozeduren aktuell gehalten. Sie ist in der Oberfläche nicht im Baum verknüpft, kann aber über die Suchen ausgelesen werden.

Es werden zwei CO-Prozesse ausgeliefert, welche die Prozeduren zur Aktualisierung aufrufen. Die IDs lauten: COLastContactInitialize und COLastContactUpdate.

Diese Prozesse können über Timer gestartet werden.

Hinweis: Künftig wird eine spezielle Infokachel zur Visualisierung der letzten Kontaktpunkte zur Verfügung stehen.



6. Vereinfachte Ansprechpartner- und Geschäftspartner-Neuanlage im Windows Client

Schnellerfassung mit Dublettenprüfung

Die vereinfachte Variante zur Erfassung von Geschäftspartnern und Ansprechpartnern steht nun auch im Windows Client zu Verfügung. Hierbei werden dem Anwender potentielle Rollen-Dubletten innerhalb der Schnellerfassung sofort angezeigt, so dass er die Personendaten einer bestehenden Rolle für die Neuanlage verwenden oder direkt zu einer bereits existierenden Rolle wechseln kann. Die vorgeschalteten Dubletten-Suchdialoge wurden entfernt und die Usability damit deutlich vereinfacht.

Schnellerfassung Geschäftspartner

Aus Zwischenablage einfügen

SCHNELLERFASSUNG

Geschäftspartner

Typ: U Unternehmen

Firma: ADAC Versicherungen

Zusatz 1:

Zusatz 2:

Kurzname: ADAC

Geschäftsbeziehung: INTERESSE Interessent

Geschäftsp.-Nr.:

Lieferbedingung: LIEFERBEDIN Ab Werk

Vertrieb:

Zahlungsbedingung:

Adresse

Adressart der Person: STRASSE Strassenadresse

Adressbezug (Person): BÜRO Büroadresse

Land der Person: DE Deutschland, +49

PLZ der Person: Ort

Ortsteil:

Straße der Person: Nr. Erg.

Kommunikation

Telefon: Ländervorwahl Ortsvorwahl Rufnummer Durchwahl

Fax:

Mobiltelefon:

E-Mail:

Webseite:

POTENTIELLE DUBLETTEN

Werte übernehmen Details anzeigen Datensatz öffnen

Kurzname	Firma	Zusatz 1	Typ	Geschäftsbeziehung	Telefon	PLZ
ADAC MÜNCHEN ZENTRALE - INT...	ADAC e.V.		U	?	+49 (89) 7676 - 0	81373 M

Speichern Abbrechen

Abbildung: Schnellerfassungsmaske



Nutzen

Die Neuanlage erfolgt intuitiv. Für den Anwender öffnet sich erwartungsgemäß eine Dialogmaske zur Eingabe der Daten. Anstatt die potentiellen Dubletten in einem separaten Schritt zu suchen, werden diese bei der Dateneingabe per asynchrone Suche identifiziert.

Details

Das bisherige Verfahren zur Erfassung der Rollen mittels Dublettensuche nach Personen ist weiterhin verfügbar und ist standardmäßig aktiviert. Sofern das neue Verfahren verwendet werden soll, ist in den Systemeinstellungen im Bereich "Allgemein" die Option "Vereinfachte GP/AP-Erfassung" zu aktivieren. Das neue Verfahren verwendet hierbei die bestehenden Schnellerfassungsmasken des Web Clients. Die beiden Schnellerfassungsmasken für Ansprechpartner und Geschäftspartner können in der Administrationskonsole individuell angepasst werden.

Nach dem Befüllen aller Pflichtfelder und rollenspezifischer Angaben, kann der Anwender die neue Rolle speichern. Vor dem Speichern des neuen Geschäftspartners eine Sichtung der angezeigten Dubletten vornehmen.

Folgende Fälle könnten auftreten:

- Fall: Die gewünschte Geschäftspartnerrolle ist in der Liste bereits vorhanden.
- Fall: Zu einem gewünschten Geschäftspartner gibt es bereits eine Rolle in der Liste (z.B. aus einem anderen Geschäftsbereich)
- Fall: Die gewünschte Geschäftspartnerrolle ist in der Liste nicht vorhanden.

Fallbezogen kann der Anwender nun gemäß des Personen-Rollen-Modells agieren: Von der Neuanlage absehen, eine neue Rolle anlegen oder eine neue Person mit neuer Rolle anlegen.



7. Web Client: Einfügen mehrerer Einträge bei "ist einer von"

Suchfunktionen wie Text bearbeiten

Analog wie in Windows Client können mehrere in der Zwischenablage existierende Einträge im Falle des Such-Operators "ist einer von" über eine Aktion eingefügt werden. Bisher musste dies für jede Bedingung zeilenweise geschehen. Nun kann die Eingabe via Zwischenablage mit gleichzeitiger Validierung erfolgen.

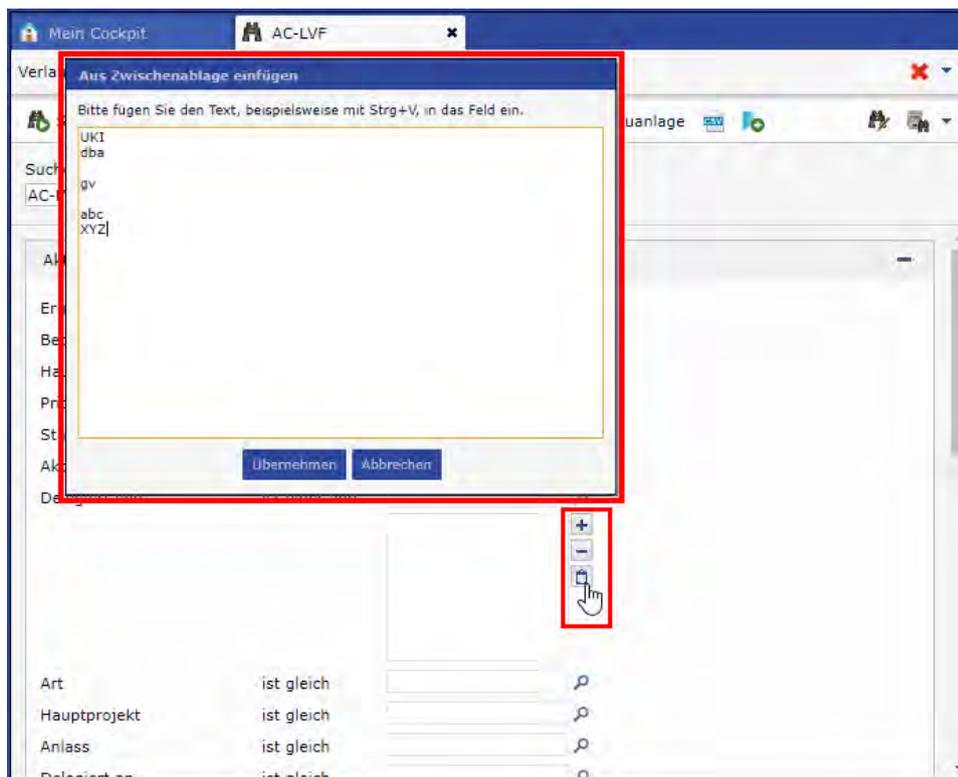


Abbildung: Popup zur Eingabe mehrere Einträge für "ist einer von"/"ist keiner von" Suchfunktionen

Nutzen

Die Bedingungen können flexibler und schneller per Copy&Paste aus anderen Quellen eingegeben werden, was die Bearbeitung deutlich beschleunigt. Selbst die eingefügten Werte können noch manuell angepasst werden.

Details

Bei Lookup-Feldern werden ungültige Werte mit einer Hinweis-Meldung abgelehnt. Die Felder mit multipler Eingabeoption wurden um einen Button erweitert, der das Eingabe-Popup öffnet. In diesem Popup können die Werte eingefügt und modifiziert werden. Jede Zeile entspricht einem Wert. Leerzeilen sind erlaubt. Je nach Feldtyp werden die eingegebenen Werte validiert. Werte, die nicht übernommen werden konnten, werden in einer Notification angezeigt.

Die zulässigen Datentypen der Felder sind "String", "Integer" und "Double" und wie im Windows Client werden alle drei Arten von Lookup-Feldern unterstützt (Picklistenfelder, Lookup auf Schlüsseltabelle und Lookup auf Entitäten). Anders als im Windows Client - in dem man die Werte nur mit **Strg** + **V** einfügen kann, kann man das Popup auch direkt zum Eintippen mehrerer Werte verwenden.



8. Infotool mit Kontextinformationen zum aktuellen Datensatz

Alle Datensatzinformationen auf einem Klick

Die Kontextinformationen des aktuellen Datensatzes (Anlegedatum und Anlageuser, Änderungsdatum und Änderunguser, Primärschlüssel, etc.) müssen nicht länger auf den Masken platziert werden, sondern lassen sich über die Datensatz-Toolbar aufrufen. Dies vereinfacht den Maskenbau und verschlankt die Masken inhaltlich. Das Infotool kann künftig um weitere Kontextinformationen ergänzt werden. Klickt der Anwender auf das Tool-Symbol, öffnet sich ein modaler Dialog mit den Kontextinformationen.

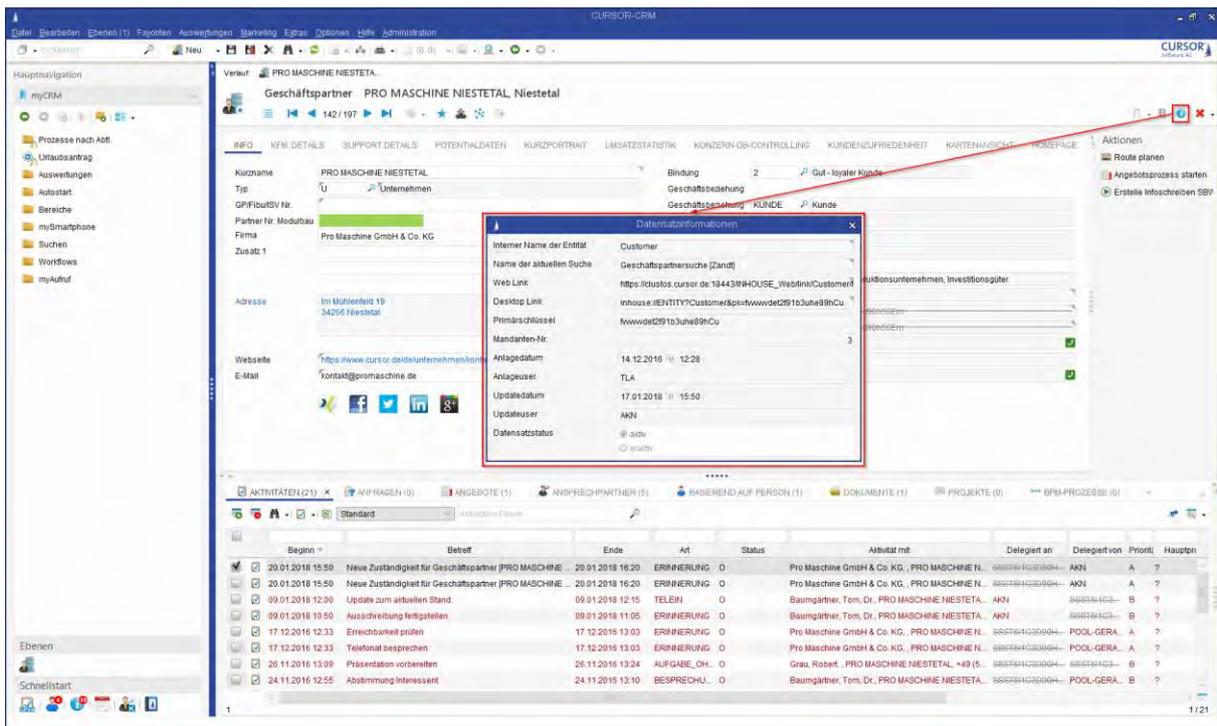


Abbildung: Datensatzinformationen

Nutzen

Die Kontextinformationen zum aktuellen Datensatz können mit einem Klick erreicht werden und müssen nicht mehr über Laschen auf der Maske gesucht werden. Außerdem können die Informationen aus dem Infofenster in die Zwischenablage übernommen werden, um sie an anderer Stelle zu verwenden (z.B. beim Bau von Suchen).

Details

Es werden folgende Informationen angezeigt: Titel: Datensatzinformationen, Interner Entitätsname, Name der aktuellen Suche (diese Information ist in den Unterbereichen häufig von Interesse), Windows und Web Client Link auf den Datensatz, Primärschlüssel, Rechteschlüssel (wenn Entität rechthebhaftet ist), Mandantenummer (wenn das Modul aktiv ist), Anlage am, Anlage durch, Änderung am, Änderung durch, Datensatzstatus: [] aktiv [] inaktiv.

Der Dialog wird mit einer Schließen-Schaltfläche verlassen.

Dieses Feature ist in beiden Clients verfügbar.



9. Multichannel Marketing Modul mit parallelen Kampagnenphasen

Realitätsnahe Abbildung von Kampagnenphasen

In der Kampagnengestaltung kommt es vor, dass sich die gesamte Kampagne auf unterschiedliche Phasen verteilt, die teilweise parallel verlaufen. Das CURSOR-Multichannel-Marketing Modul bildet diese Situation nun in Form von parallelen Zusatzphasen ab. Die lineare Verkettung der übergeordneten Phasen bleibt dabei bestehen. Bei der prozessgesteuerten Erfassung von Inbounds aus einer Aktivität heraus werden etwaige Outbounds aus parallelen "Zusatzphasen" der "Bezugsphase" ebenfalls angeboten.

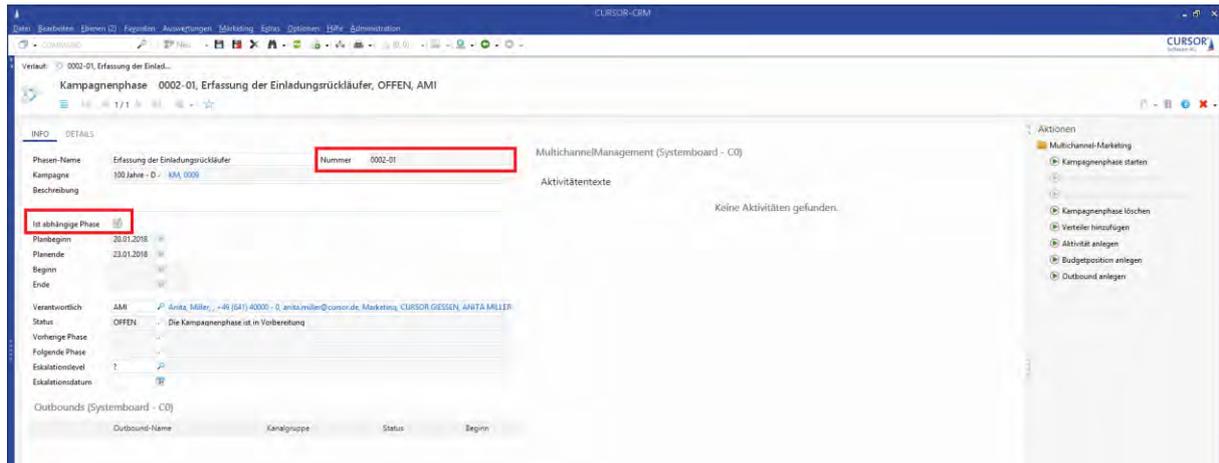


Abbildung: Darstellung einer abhängigen Kampagnenphase in der Detailansicht



Abbildung: Möglichkeiten zur Modellierung von Kampagnenphasen und abhängiger (paralleler) Kampagnenphasen

Nutzen

Kampagnen können detaillierter modelliert werden, um sie besser mit der realen Kampagnenbearbeitung in Einklang zu bringen. Abhängige Phasen können parallel zur Bezugsphase und unabhängig voneinander bearbeitet werden. Die Anlage abhängiger Kampagnenphasen erfolgt ganz einfach über die Aktionsbox einer Bezugsphase.

Details

Bei der Anlage einer parallelen "Zusatzphase" über die Aktionsbox wird geprüft, ob deren Planende hinter dem Planbeginn der Nachfolgerphase der Bezugsphase liegt. Ist dies der Fall, werden entweder die Nachfolgerphasen um x Tage nach hinten verschoben oder das Planende der anzulegenden Zusatzphase auf den Planbeginn der Nachfolgerphase zurückgesetzt. Der Anwender kann in dem Fall beim Fortsetzen des Prozesses entscheiden, ob eine Verschiebung der Nachfolgerphasen vorgenommen oder aber ob das Planende der anzulegenden abhängigen Kampagnenphase auf den höchstmöglichen, gültigen Wert gesetzt werden soll. Beim Start einer Kampagnenphase wird zunächst geprüft, ob die Vorgängerphase inklusive eventueller paralleler Zusatzphasen abgeschlossen sind. Erst wenn dies zutrifft, kann die nachfolgende Kampagnenphase gestartet werden.



10. BPM: Mehrere Prozess-Startpunkte

Ein Prozess, mehrere Startpunkte

Ein Prozess kann durch mehrere Startereignisse ausgelöst werden. Auf jedes Startereignis folgt eine Vorverarbeitung, bevor die unterschiedlichen Start-Events in eine gemeinsame Prozessführung einmünden.

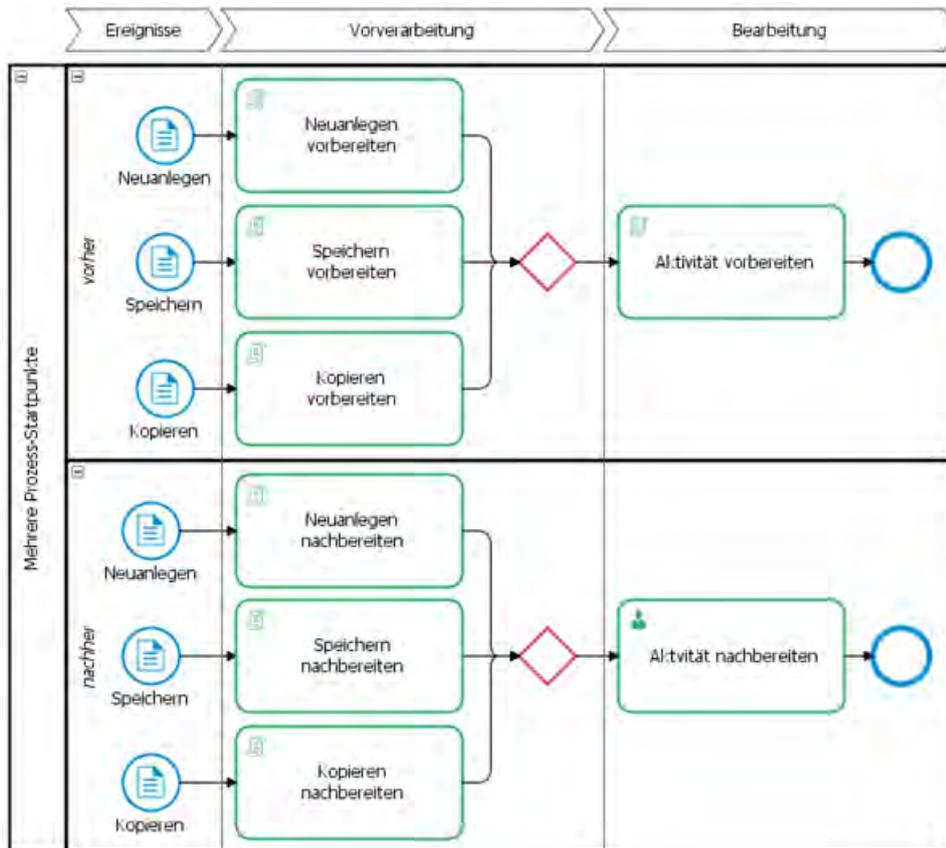


Abbildung: Mehrere Startpunkte in einem Prozess

Nutzen

Bis jetzt konnten mehrere Startpunkte über Groovy-Skripting im Ereignis "immer ausführen" abgebildet werden. Mit dem neuen Feature können Prozesse übersichtlicher und schneller über die Oberfläche modelliert werden. Der Skripting-Aufwand wird dadurch reduziert. Es können sogar mehrere Prozesse in einem Modell zusammengefasst werden.

Details

Bei der Neuanlage von mehreren Startpunkten ist darauf zu achten, dass ein Ereignis nur einmal verwendet werden kann. Das Ereignis "Immer ausführen" sollte nun nicht mehr verwendet werden. Das Modell erhält zusätzliche Präzision, in dem jedem Ereignis ein eigener Nachverarbeitungsschritt zugeordnet werden kann.



11. App: Native Umkreissuche

Kunden in der Nähe orten

Die Umkreissuche in der CURSOR-App ermittelt alle Kunden die sich im Umkreis des aktuellen Standortes befinden. Die Funktion ist im Cockpit über die Schnellstartleiste zu erreichen. Wird das Pin-Symbol auf der Karte angetippt, so erscheinen die zugehörigen Kundendaten am unteren Bildschirmrand.



Abbildung: Native Umkreissuche

Nutzen

Schnelle Ermittlung von Geschäftspartnern oder Ansprechpartnern in der Umgebung. Die Darstellung basiert auf den Kartenwerkzeugen des jeweiligen Betriebssystems. Damit gestaltet sich die Bedienung noch anwenderfreundlicher und intuitiver. Die gängigen Aktionen (Anruf, E-Mail, Routenplaner) können direkt aus der Kartenansicht angestoßen werden.

Details

Über die Systemeinstellungen ist es möglich dem Anwender mehrere Umkreissuchen zur Verfügung zu stellen (Name der Umkreissuche kommasepariert). Diese werden in gleicher Reihenfolge zur Auswahl angeboten. Die erste Suche wird beim Öffnen der Umkreissuche automatisch ausgeführt. Dies müssen nicht zwingend Geschäftspartnersuchen sein. Prinzipiell lassen sich alle Datenobjekte auf der Karte anzeigen, die mit der Entität "Adresse" verknüpft sind. Des Weiteren besteht die Möglichkeit verschiedene Interaktionen aus der Umkreissuche durchzuführen, diese sind z.B. Telefonieren oder eine Mail zu versenden. Hierfür muss nur in der Suche in dem ausgewählten Feld der Haken bei "Anzeige in Listen" aktiviert sein.

Voraussetzung für die Umkreissuche ist, dass der aktuelle Standort mitgeteilt werden darf. Dies wird beim ersten Start abgefragt und kann über die Einstellungen auch nachträglich aktiviert werden. Hinweis: Die Geocodierung der Adressen von den Geschäftspartnern ist notwendig, um die Geschäftspartner auf der Karte anzeigen zu können.



Impressum

Stand: Ver. 2018.1 | 23.01.2018

Autor: Dariusz Marek

Wir sind ständig bestrebt, im Interesse unserer Kunden unsere Lösungen und Dokumentationen zu verbessern. Sollten Sie Verbesserungsvorschläge im Hinblick auf den Inhalt oder die Form haben oder uns auf etwas aufmerksam machen wollen, dann wenden Sie sich bitte an uns. Wir nehmen Ihre Verbesserungsvorschläge gern an. Wenden Sie sich einfach per E-Mail an: support@cursor.de.

Der Inhalt dieser Dokumentation einschließlich aller Abbildungen, Tabellen und Zeichnungen ist geistiges Eigentum der CURSOR Software AG. Es darf weder gesamt noch in Auszügen, weder kommerziell noch nicht kommerziell vervielfältigt noch auf sonst eine Weise reproduziert werden, die einer wie auch immer gearteten Verwendung dient, sofern nicht eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Herausgebers vorliegt. Eine Zuwiderhandlung kann strafrechtlich verfolgt werden.

Der Inhalt dieser Dokumentation kann Änderungen unterliegen, ohne dass dadurch eine Mitteilungspflicht seitens der CURSOR Software AG abgeleitet werden kann. Die Dokumentation wurde mit der größtmöglichen Sorgfalt geschrieben und reproduziert. Dennoch können Fehler nicht von vornherein ausgeschlossen werden. Die CURSOR Software AG übernimmt keinerlei Verantwortung, Haftung oder Garantie für Geschehnisse gleich welcher Art, die aus eventuellen Fehlern in dieser Dokumentation abgeleitet werden könnten.

Wir weisen darauf hin, dass die in diesem Dokument verwendeten Soft- und Hardware-Bezeichnungen und Markennamen der jeweiligen Firmen im Allgemeinen warenzeichen-, marken- und patentrechtlichem Schutz unterliegen.

Bei Rückfragen und für weitergehende Informationen stehen Ihnen Ihre Ansprechpartner in Vertrieb, Consulting und Support jederzeit gerne zur Verfügung.



Friedrich-List-Straße 31
35398 Gießen, Germany
Telefon +49 641 400 00 – 0
Telefax +49 641 400 00 – 666
info@cursor.de
www.cursor.de



Gemeinsam. Begeisternd. Erfolgreich.



Seit 30 Jahren ist CURSOR führender Anbieter von Software und Beratung für Kunden- und Geschäftsprozessmanagement (CRM und BPM).

UNSERE KERNKOMPETENZEN:

- Energie (Vertrieb und Netz)
- Dienstleistung, Facility Management
- Finanzen

Weitere Branchenlösungen – z. B. für Verbände, Industrie, Touristik und Gesundheitswesen – bieten Ihnen unsere zertifizierten Vertriebs- und Implementierungspartner (VIP).

AUSGEZEICHNETE QUALITÄT

CURSOR-Kunden erhalten zertifizierte Produkt- und Beratungsqualität:



Ihr Ansprechpartner:
 Andreas Lange
 Bereichsleiter Vertrieb
 Telefon +49 641 400 00-555
 vertrieb@cursor.de

CURSOR®
 Software AG

CURSOR Software AG
 Friedrich-List-Straße 31
 35398 Gießen | Germany
 Telefon +49 641 400 00-0
 Telefax +49 641 400 00-666
 info@cursor.de
 www.cursor.de