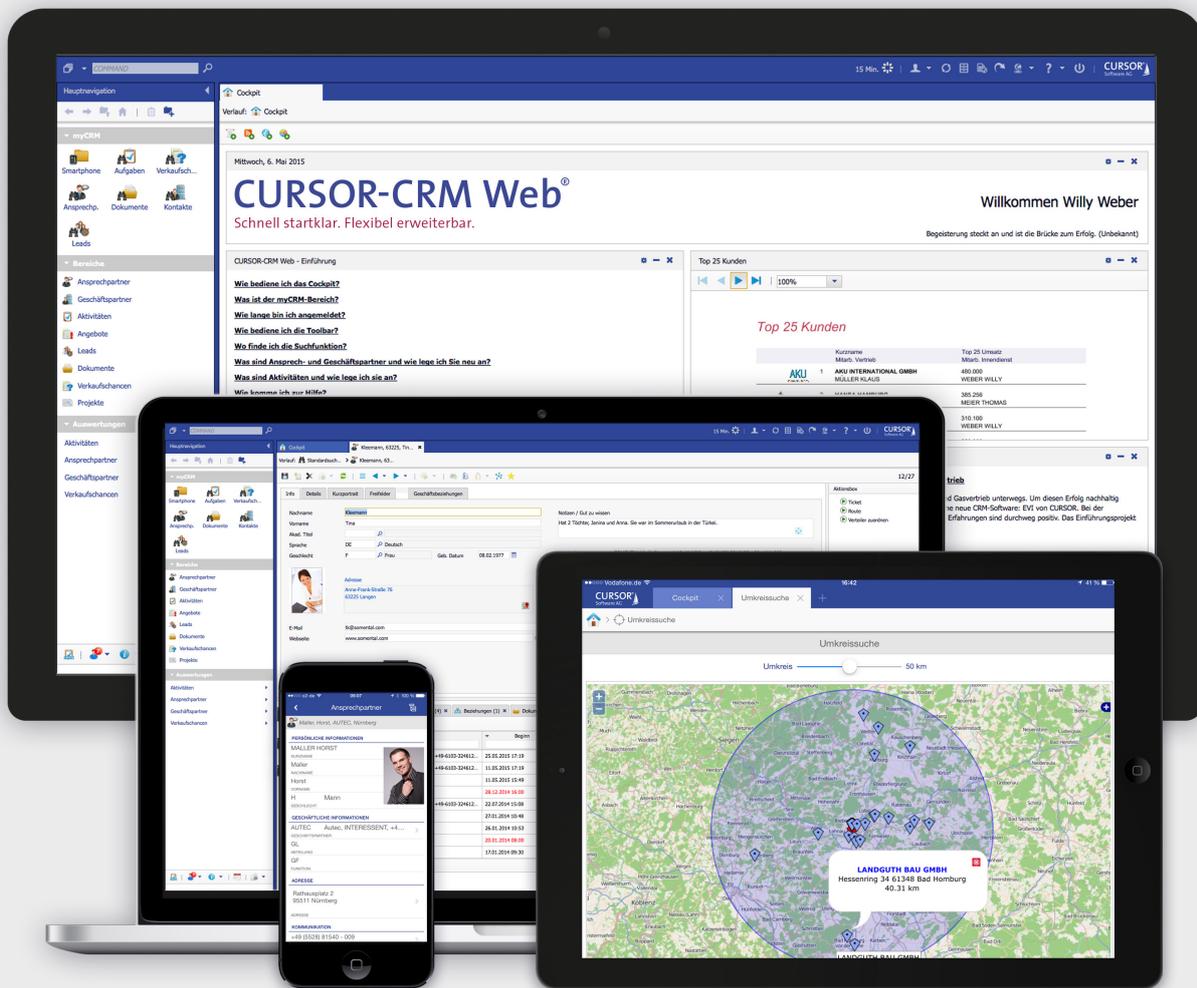


# Highlights CURSOR-CRM Version 2015

Erleben Sie Software, die begeistert!



# Impressum

---

Stand: Ver. 2015.1.x ,2015.2.x | 29.09.2015

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](mailto: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 4 00 00 - 0  
Telefax +49 641 4 00 00 - 666  
[info@cursor.de](mailto:info@cursor.de)  
[www.cursor.de](http://www.cursor.de)



# Inhaltsverzeichnis

---

## CURSOR-CRM Version 2015.1

<b>1. Vorwort .....</b>	<b>4</b>
<b>2. CURSOR-CRM.....</b>	<b>5</b>
2.1 Kartenansicht - Wo sind meine Kunden?.....	5
2.2 marina4Vision - Reduktion und Harmonisierung.....	7
2.3 Suchen im Unterbereich - Suchen statt Filtern.....	8
2.4 Vorschlagslisten - Eingabehilfe im ganzen System .....	9
2.5 Geschäftsgrafiken im Unterbereich .....	10
2.6 Customizing-Pakete direkt transferieren .....	12
<b>3. CURSOR-CRM Web .....</b>	<b>13</b>
3.1 Einfache Erfassung von Geschäfts- und Ansprechpartnern.....	13
3.2 Favoritenlisten im CRM-Kalender .....	14
3.3 Angebotsmanagement mit Positionserfassung .....	14
<b>4. CURSOR-App.....</b>	<b>16</b>
4.1 Daten mobil erfassen und ändern .....	16
4.2 Editor zum Bearbeiten von App-Masken .....	17
<b>5. CURSOR-BPM.....</b>	<b>18</b>
5.1 Integration von CRM-Masken in BPM-Prozesse .....	18
5.2 Zielgenaue Orientierung bei der Arbeit mit Prozessen.....	19
5.3 Erweiterung der BPM-Standardnavigation .....	20
5.4 Datensynchronisation zwischen CRM und BPM .....	21
5.5 Prozessmonitoring - der Schlüssel zur Prozessoptimierung .....	22



## CURSOR-CRM Version 2015.2

<b>1. CURSOR-CRM.....</b>	<b>24</b>
1.1 Steuerungssystem COMMAND .....	24
1.2 Jasper-Reports: Bilder aus der Bibliothek .....	27
1.3 Desktopwidgets.....	29
1.3.1 Slot Machine .....	29
1.3.2 Verkaufs-Trichter .....	30
1.4 Aktivitäten-Toolbar .....	31
1.5 Auswählbare Mail-Vorlagen.....	32
1.6 Serienbrief mit Einzeldokumentenerzeugung .....	33
1.7 Konfigurierbarer E-Mail-Import .....	34
<b>2. CURSOR-CRM Web .....</b>	<b>35</b>
2.1 Oberflächenanpassungen MARINA 2.1.....	35
2.2 Kompletter Datensatz-Tooltip .....	36
2.3 Externe Aufrufe: URL, BAT, EXE .....	37
2.4 Rechtschreibprüfung in Memo-Feldern.....	38
2.5 Automatische Signaturauswahl .....	39
<b>3. CURSOR-App.....</b>	<b>40</b>
3.1 Umkreissuche (around me!) .....	40
3.2 Integration des Beziehungsgraphs.....	41
3.3 Maskeneditor .....	42
3.4 Suchfeld in den einzelnen Bereichen darstellen.....	43
3.5 Vorschlagslisten .....	44
<b>4. CURSOR-BPM.....</b>	<b>45</b>
4.1 Rückgabe von Prozessvariablen an einen Webservice-Aufruf.....	45
4.2 Zwischenereignis 'Nachrichteneingang für Webservices' .....	46



# CURSOR-CRM Version 2015.1

## 1. Vorwort

### Erleben Sie Software, die begeistert!

Mit der Version 2015.1 und 2015.2 stellen wir Ihnen viele Neuerungen zur Verfügung: für mehr Effizienz und Komfort bei der Nutzung unserer Produktlinien. Mit der neuesten Version von CURSOR-CRM, CURSOR Web und CURSOR-BPM gestalten Sie Ihre Prozesse besser, effizienter und komfortabler!

In einem separaten Dokument (*Neuheiten in der Version 2015.1, Neuheiten der Version 2015.2*) bieten wir Ihnen eine detaillierte Darstellung aller Neuheiten mit entsprechendem technischem Hintergrund. Für weitergehende Details wenden Sie sich gern an unsere Mitarbeiter im Vertrieb, Consulting oder Support.

Benötigen Sie Highlights-Dokumentationen für ältere Versionen ([15.1](#), [14.1](#), [13.2](#), [13.1](#)), so können Sie diese direkt herunterladen.

Alle Dokumentationen finden Sie in unserem [Innovationsportal](#).

The screenshot shows the CURSOR Software AG website navigation bar with links for BRANCHEN, SOFTWARE, BERATUNG, UNTERNEHMEN, and KARRIERE, along with a search function. Below the navigation bar, the breadcrumb path is 'Innovationsportal > Documentation'. The main heading is 'Documentation'. A large blue document icon is followed by the text 'Dokumentationen rund um CURSOR-CRM'. Below this, there are two bullet points: 'Im Bereich **Documentation** finden Sie alle verfügbaren Handbücher, Anleitungen und Broschüren rund um CURSOR Produkte.' and 'Zu den Dokumenten navigieren Sie über die Produktversion, das Thema oder die gewünschte Sprache.' To the right, a dropdown menu for 'INNOVATIONSPORTAL' is open, showing a tree structure: 'inAction', 'inFactory', 'inMind', 'Discussion', 'Documentation' (selected), 'Tickets'. Under 'Documentation', there are three sub-items: 'Documentation - nach Version', 'Documentation - nach Themen', and 'Documentation - nach Produkt'. Below the main heading, there are three navigation options, each with a document icon and a number: '25 nach Version / according to version', '1 nach Themen / according to content', and 'nach Produkt / according to product'.



## 2. CURSOR-CRM

### 2.1 Kartenansicht - Wo sind meine Kunden?

**Finden Sie den richtigen Weg zu Ihren Kunden!**

#### Nutzen

Mit Version 2015.1 wird Ihre Kundenbetreuung noch effizienter.

Sie planen einen Kundenbesuch? Dann lässt sich die Fahrt vielleicht noch für andere Kunden nutzen. Doch wer befindet sich in räumlicher Nähe? Die Umkreissuche weiß Antwort. Und nicht nur das: Sie berechnet auch die optimale Route zu den ausgewählten Geschäftspartnern. So funktioniert effiziente Kundenbetreuung!

#### Details

Auf der Geschäftspartner-Maske kann die neue Lasche **Kartenansicht** mit der gewünschten Karte (Google Maps oder Open Street Maps) eingerichtet werden. Die Position (roter Marker) des geöffneten Geschäftspartners befindet sich in der Mitte. Definieren Sie nun die Umkreissuche (Standard sind 50km), in welcher andere Kunden oder Geschäftspartner angezeigt werden sollen. Mit Klick auf **Senden** werden die Daten vom System ermittelt und auf der Karte als blaue Marker angezeigt. Fahren Sie mit der Maus auf den Marker, um die Adresse des Geschäftspartners einzublenden.

#### Hinweis

Bei der Verwendung von Google-Maps sind Lizenz-Bedingungen zu beachten.

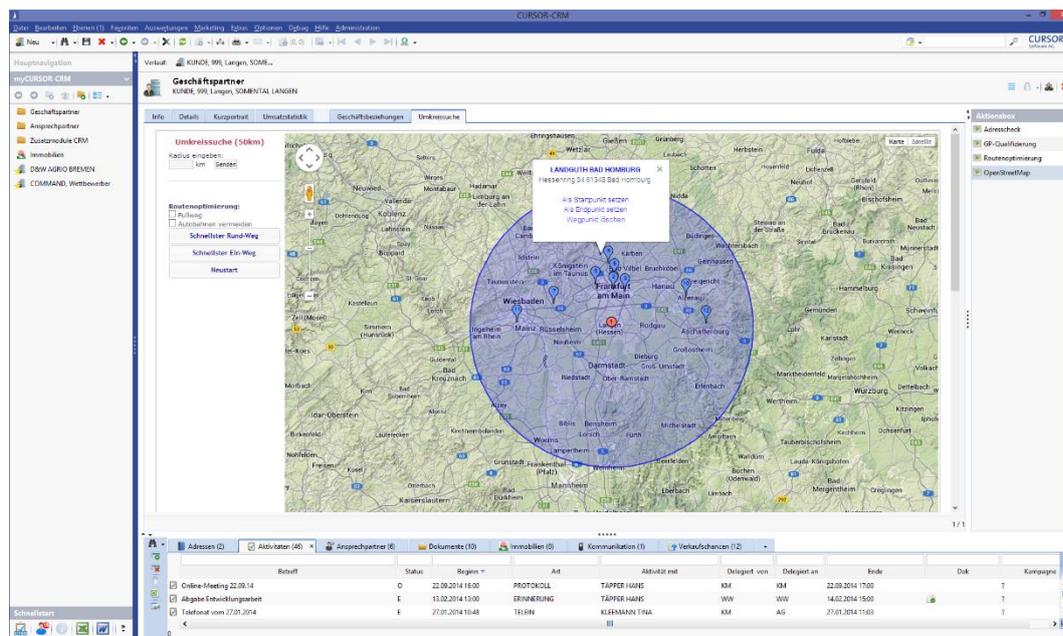


Abbildung: Kartenansicht mit Kunden im Umkreis des aktuellen Geschäftspartners



Haben Sie die Wahl getroffen, welche Kunden besucht werden sollen, kann die optimale Route als Ein- oder Rundweg vom System berechnet werden.

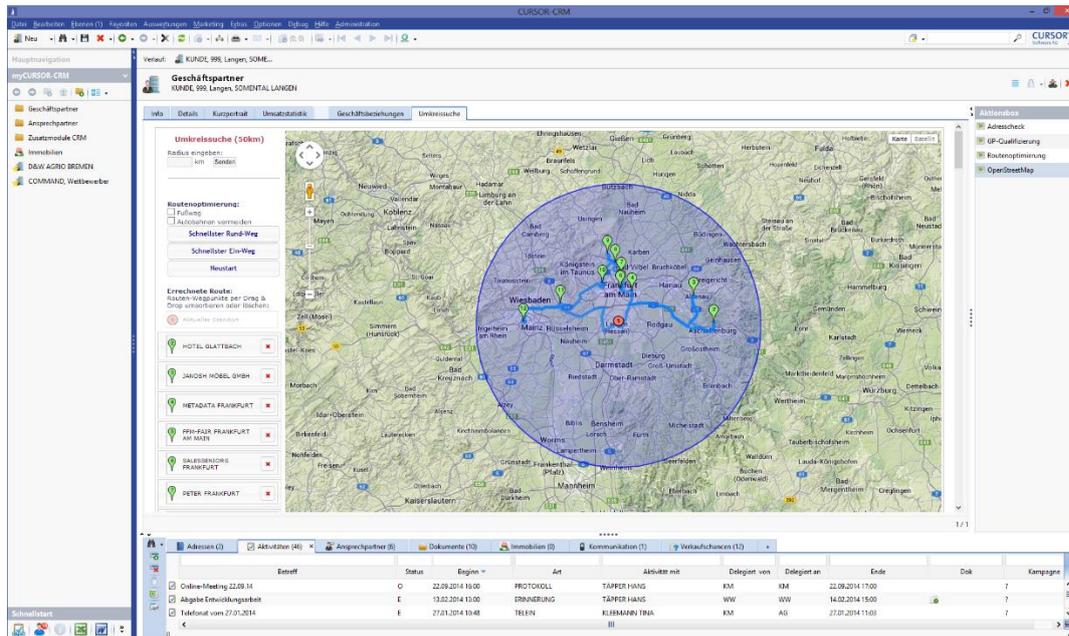


Abbildung: Routenplanung mit Google-Maps und CURSOR-CRM

Alternativ zu Google-Maps bietet unser CRM-System die Möglichkeit das lizenzfreie Kartenmaterial von OpenStreetMap zu nutzen. Die Qualität dieses Kartenmaterials für Deutschland steht dem kommerziellen Pendant in nichts nach.

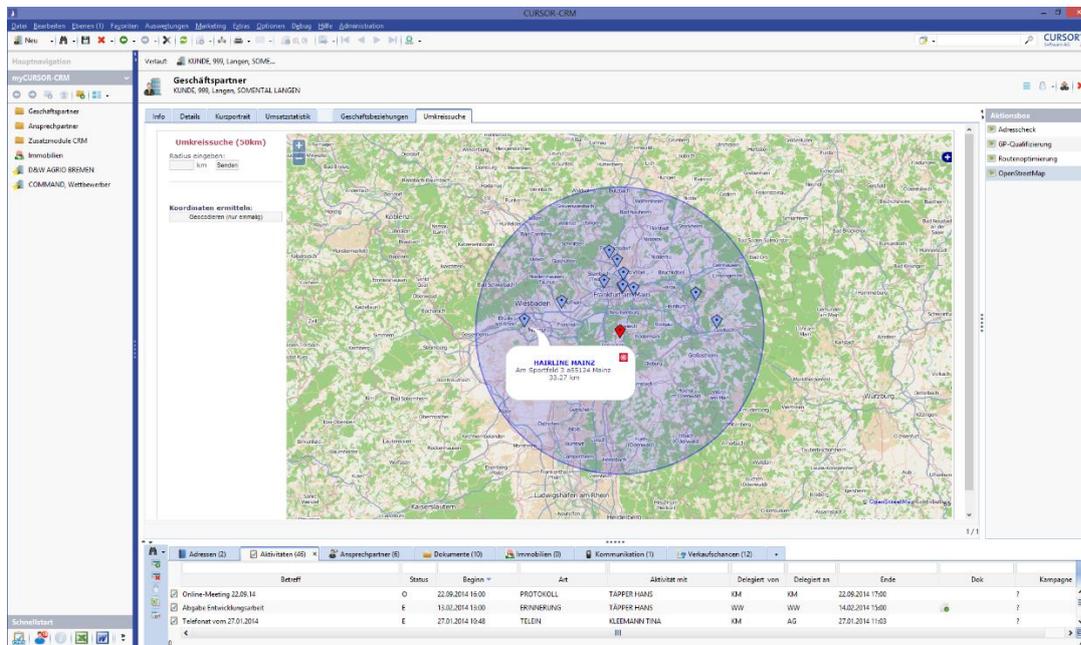


Abbildung: OpenStreetMaps in CURSOR-CRM



## 2.2 marina4Vision - Reduktion und Harmonisierung

### Mein CRM ... schlicht und einfach

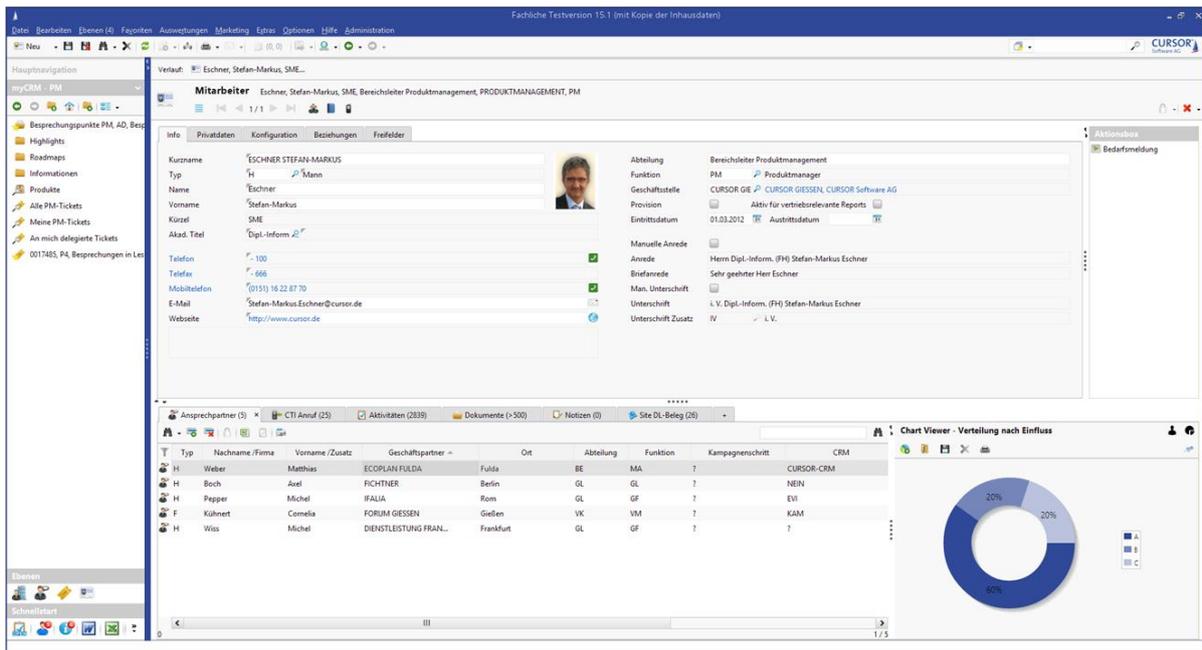


Abbildung: Anwendungsfenster im marina4vision-Design

### Nutzen

Ob PC, Tablet oder Smartphone, die vertraute MARINA-Oberfläche führt Sie durch das CRM-System. In der Fortführung dieses Ergonomiekonzepts sorgen nun zahlreiche Visualisierungen für noch mehr Transparenz und Verständnis. Beziehungsgraphen, Organigramme und Business Charts sind wertvolle Bereicherungen an der Oberfläche. Gleichzeitig schärft *marina4vision* den Blick auf das Wesentliche. Unnötige Oberflächenelemente, sowie die Anzahl der verwendeten Farben wurden erneut reduziert. Damit entsteht ein harmonischer und einheitlicher Gesamteindruck auf allen Endgeräten.

### Details

Bei der Überarbeitung der Oberfläche haben wir uns insbesondere auf folgende Punkte konzentriert:

- Integrierter MARINA-Applikationsrahmen  
Wir setzen damit eine Design-Richtlinie um, die in modernen Softwareapplikationen heutzutage führend ist. Die auswählbaren Farbmotive werden durch das neue Fensterdesign besonders betont und passen sich Ihrem Desktop-Design an.
- Klar erkennbare Datensatznavigation  
Ob Windows oder Web Client - Sie erkennen sofort den Navigationsbereich
- Horizontale, links ausgerichtete Toolbars  
Alle Toolbars wurden horizontal ausgerichtet. Das verkürzt Mauswege und markiert zusätzlich den Arbeits- und Unterbereich.



- Weitere Reduktion der Farben  
Das noch sanftere und unaufdringliche Farbenspiel lässt die eigentlichen Daten deutlicher zum Vorschein kommen. Ihre Aufmerksamkeit wird darauf gelenkt, was wichtig ist.
- Der "Baum" kann abgeschaltet werden, die Ebenen bleiben trotzdem sichtbar  
Ende gut, alles Gut. Der Navigationsbaum hat ausgedient. Wir empfehlen, diesen Bereich abzuschalten und stattdessen das Verlaufsmenü zu verwenden. Das Verlaufsmenü beantwortet die Fragen "Woher komme ich zum aktuellen Datensatz?" oder "Wie kann ich zurücknavigieren?" deutlich übersichtlicher in einer einzigen Zeile.

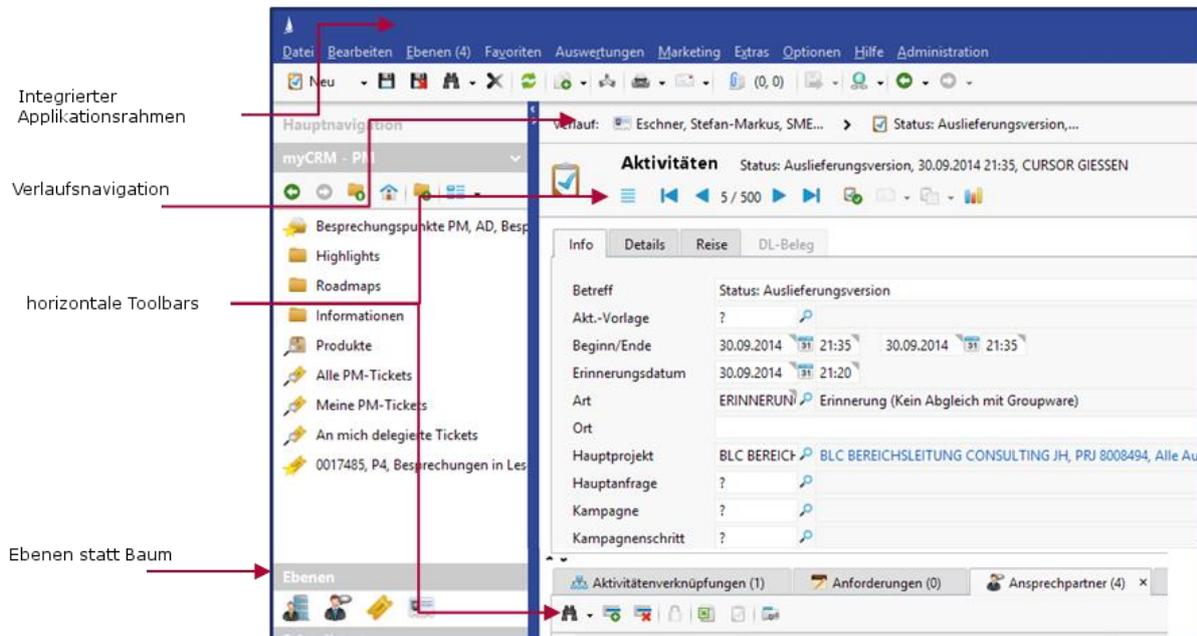


Abbildung: Wichtigste Elemente des marina4vision-Konzepts

## 2.3 Suchen im Unterbereich - Suchen statt Filtern

### Datenflut? Für die Suchen im Unterbereich kein Problem!

#### Nutzen

Mit Version 2015.1 wird das Suchen von Daten im Unterbereich zum Kinderspiel. Kein lästiges Nachdenken mehr "In welcher Spalte muss ich jetzt filtern?" oder "Wie schreibt sich die gerade gesuchte Person: Meier oder Maier oder Mayer..?". Einfach Suchen wie bei Google.

#### Details

Um bestimmte Datensätze in einem Unterbereich zu finden, war man früher auf die Filterfunktion im Tabellenkopf angewiesen. Diese Funktion hat jedoch nur die gerade geladenen Daten betrachtet (i.d.R. eine Untermenge aller Datensätze des aktuellen Unterbereichs). So kam es immer wieder vor, dass bestimmte Datensätze nicht wiedergefunden wurden. In Version 2015.1 steht nun eine Suchfunktion zur Verfügung, die diese Einschränkung überwindet. Über das neu geschaffene Suchfeld (roter Pfeil) können nun alle Unterbereichsdatsätze ermittelt werden, die einer bestimmten Bedingung genügen.

Damit wird das Filtern der Daten im Tabellenkopf künftig an Bedeutung verlieren, so dass die Eingabefelder nun standardmäßig ausgeblendet sind. Über einen Trichter-Schalter können die Tabellenfilter für den Unterbereich weiterhin eingeblendet werden. Dieser Zustand wird jedoch nicht gespeichert.



Status	Beginn	Ende	Art	Betreff	Aktivität mit	Delegiert von	Delegiert an	Priorität	Dok
E	10.10.2008 18:50	10.10.2008 19:05	ERINNERUNG	Welche Dokumente noch ins PMCMS?	Marek, Dariusz, Dipl.-Volksw., C...	GV	GV	B	
E	10.12.2013 09:00	10.12.2013 11:30	WIEDERVORLAGE	Web Client Review/Retro	Bayer, Dennis, Dipl.-Inform. (FH)...	SME	SME	B	
E	12.06.2014 13:00	12.06.2014 16:00	WIEDERVORLAGE	Review, Retrospektive und Planning	Varli, Gebriyel, Dipl.-Inform. (FH)...	SME	SME	B	
E	26.06.2014 13:00	26.06.2014 16:00	WIEDERVORLAGE	Review, Retrospektive und Planning	Varli, Gebriyel, Dipl.-Inform. (FH)...	SME	SME	B	
E	04.08.2014 16:00	04.08.2014 17:00	BESPRECHUNG	Anforderungsmanagement	Eschner, Stefan-Markus, Dipl.-Inf...	SME	SME	B	
E	07.08.2014 13:00	07.08.2014 16:00	BESPRECHUNG	Review, Retrospektive und Planning	Varli, Gebriyel, Dipl.-Inform. (FH)...	SME	SME	B	
E	21.08.2014 13:00	21.08.2014 16:00	BESPRECHUNG	Review, Retrospektive und Planning	Varli, Gebriyel, Dipl.-Inform. (FH)...	JAX	JAX	B	
E	04.09.2014 09:00	04.09.2014 11:30	BESPRECHUNG	Review, Retrospektive und Planning	Varli, Gebriyel, Dipl.-Inform. (FH)...	SME	SME	B	

Abbildung: Schalter des Spaltenfilters und das Eingabesuchfeld im Unterbereich

## 2.4 Vorschlagslisten - Eingabehilfe im ganzen System

### Noch schneller das Richtige wählen!

#### Nutzen

Zur schnellen und zielgerichteten Eingabe von Daten werden Sie von CURSOR-CRM nun noch besser und intelligenter unterstützt. Künftig ist es nicht mehr erforderlich Schlüsselwerte zu kennen. Es reicht ein Stichwort oder ein Suchbegriff. Das System zeigt Ihnen dazu passende Eingabemöglichkeiten.

#### Details

In allen Nachschlagefeldern steht Ihnen nun eine Vorschlagsliste zur Verfügung, die kontextspezifisch passende Einträge zur Übernahme in das aktuelle Feld anbietet.

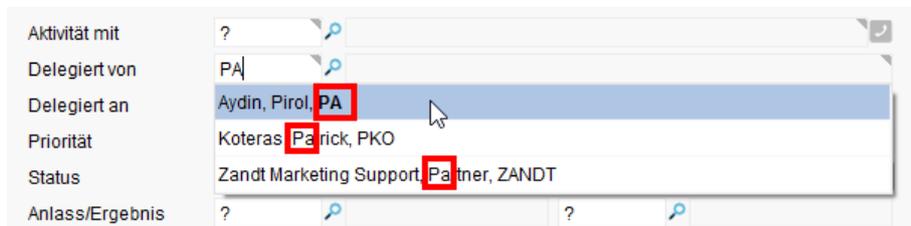


Abbildung: Geöffnete Vorschlagsliste auf einem Nachschlagefeld

Welche Einträge in der Vorschlagsliste zur Auswahl angeboten werden kann der Systemadministrator über konfigurierbare Felder (z.B. nur Kürzel, Ansprechpartner zu Geschäftspartner oder definierte Filtersuche per Maskenskript) steuern.

#### Hinweis

Beachten Sie, dass die Vorschlagsliste länger wird, je mehr Felder vom Administrator zur Datensatzbestimmung ausgewählt wurden.



## 2.5 Geschäftsgrafiken im Unterbereich

### Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!

#### Nutzen

Werden Sie jeden Tag mit der Datenauswertung konfrontiert? Wir haben die Lösung: Geschäftsgrafiken im Unterbereich sorgen für Verständlichkeit und Transparenz. Die Datenflut wird zur sprechenden Grafik. Die Darstellungen kann der Anwender selbst konfigurieren und speichern. Sie konzentrieren sich auf Entscheidungen, das System liefert die notwendigen Informationen in verständlicher Form - und zwar interaktiv! Bei jedem Aufruf des Unterbereichs werden die Grafiken neu gezeichnet. Ob Windows-, Web-Client oder (künftig) auch CURSOR-App - einmal konfigurierte Charts sind überall verfügbar!

#### Details

Mit dem neuen Feature eröffnen sich ungeahnte Möglichkeiten in der Darstellung Ihrer Daten. Jeder Anwender hat die Möglichkeit (sofern er über die Berechtigung verfügt), eigene Grafiken zu konfigurieren und zu speichern.

Es sind folgende Chart-Typen möglich:

- Kreisdiagramme
- Ringdiagramme
- Säulendiagramme
- Liniendiagramme

Abhängig vom Chart-Typ können Sie die zugrunde liegenden Chart-Daten und das Aussehen konfigurieren: Feld, Chart-Achsen, Farbe, Flächenfüllung oder Interpolation.

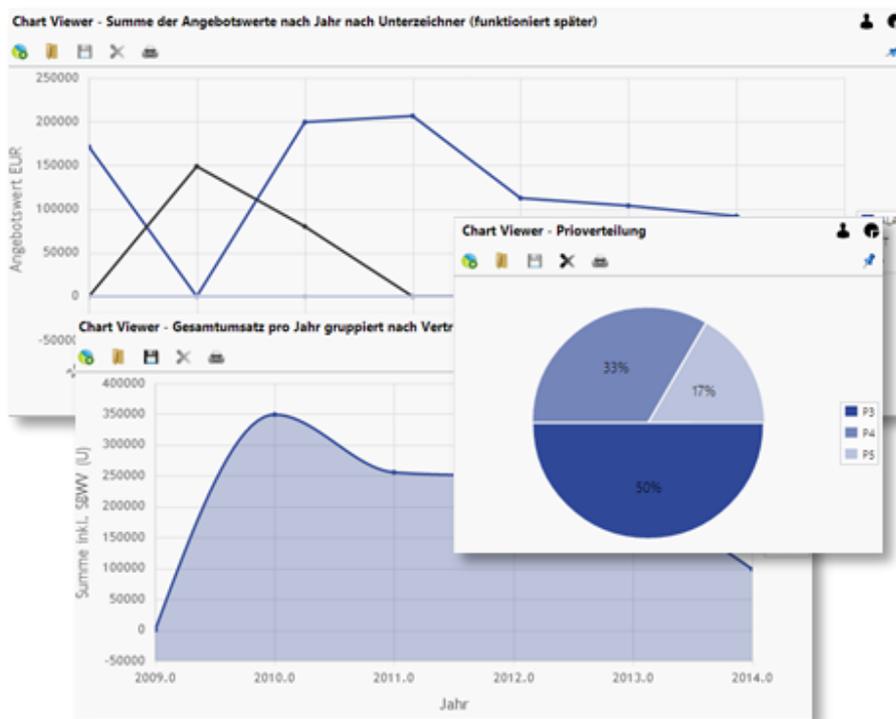


Abbildung: Chart-Typen



Mit einem Klick auf den Drucker-Schalter können Sie die Grafiken als PDF-Dokumente ausgeben, speichern, drucken oder archivieren. Bevorzugte Charts können Sie mit einem Pin-Schalter als Standard-Charts definieren. Beim jeden Aufruf des Unterbereichs wird dann Ihr Chart-Favorit neu gezeichnet und angezeigt.

Für komplexe Analysen für Entscheidungsträger sind Chart-Repositoryen möglich. Einmal konfiguriert - immer verfügbar unter Berücksichtigung des Rechtekonzepts.

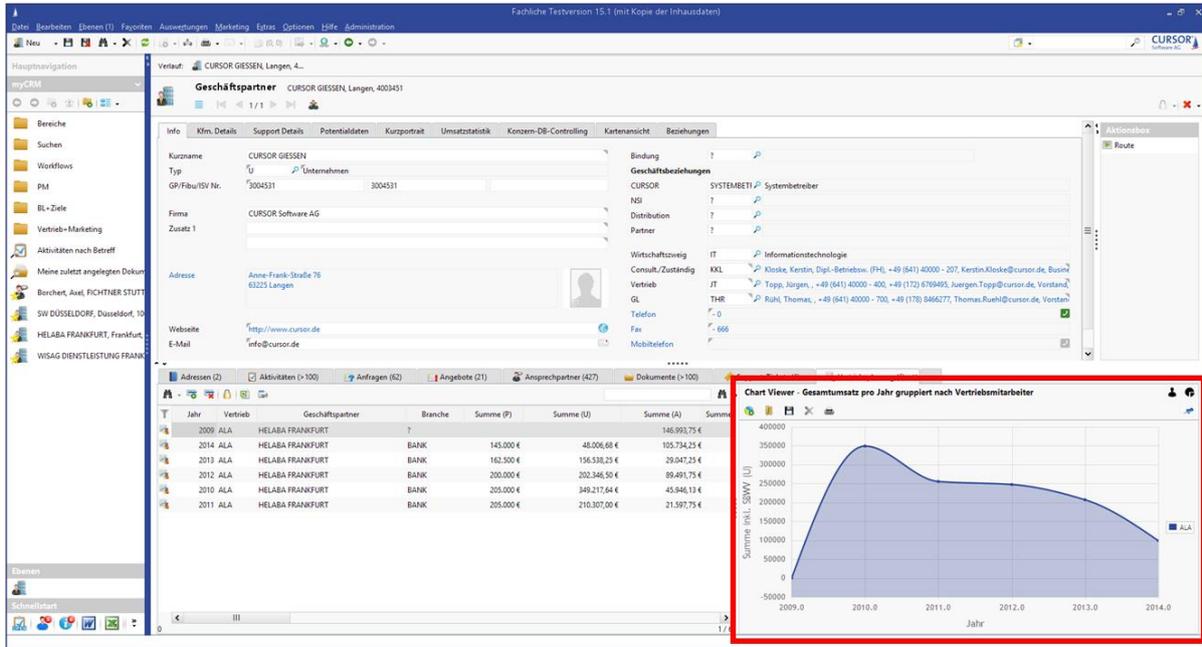


Abbildung: Grafik im Unterbereich des Windows Clients

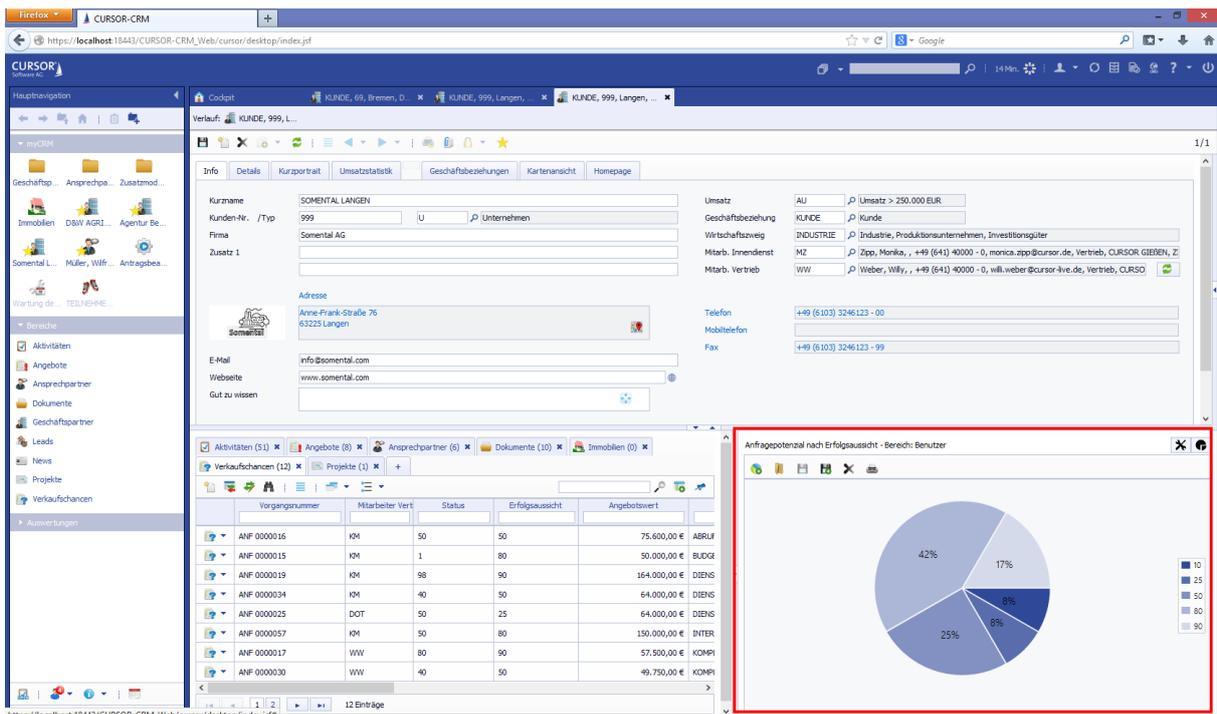


Abbildung: Grafik im Unterbereich des Web Clients



## 2.6 Customizing-Pakete direkt transferieren

**Halten Sie jedes System auf dem Laufenden!**

### Nutzen

Zeit ist Geld. Wenn es schnell gehen muss, steht Ihnen ein neuer Modus "Paket transferieren" zur Verfügung. Die Übertragung erfolgt in einem anstatt in zwei Schritten. Damit wird der Rollout von Customizings wesentlich vereinfacht. Die bisherige Erfahrung hat gezeigt, dass simultanes Arbeiten an einem Test-System und spätere Überführung in das Produktiv-System die Qualität der Software deutlich steigern konnte. Profitieren Sie von unseren Erfahrungen!

### Details

Ein neuer Übertragungsmodus erlaubt es dem Administrator, ein Customizingpaket unmittelbar in die nachgelagerten Systeme zu transferieren, ohne dafür die Export- und Import-Funktion aufrufen zu müssen. Die Aktivierung auf dem Nachbarsystem ist nach wie vor steuerbar (sofort oder später).

Customizing Pakete Wizard

Transportfunktion  
Statusbericht  
Fertig

Bestimmen Sie hier die Transportfunktion für das gewünschte Paket

Paket exportieren  
 Paket importieren  
 Paket transferieren

Export-Verzeichnis: D:\

Import-Datei:

Sofort importieren:

Importzeitpunkt:

Schritt 1 / 3

Abbildung: Neuer Transport-Modus 'Paket transferieren'



### 3. CURSOR-CRM Web

#### 3.1 Einfache Erfassung von Geschäfts- und Ansprechpartnern

##### Mein CRM kennt meine Kunden!

##### Nutzen

Sie möchten schnell einen Geschäftspartner anlegen? Ihr CRM teilt Ihnen mit, ob der Kunde in der Datenbank möglicherweise schon existiert. Sie geben einfach die Daten des neu anzulegenden Geschäftspartners oder Ansprechpartners ein. Im Unterbereich werden Sie informiert, ob es sich um eine Dublette handeln könnte. Schnell, intuitiv und einfach.

##### Details

Bei der Neuanlage wird der Anwender direkt in die Erfassungsmaske geführt. Die bisher erforderliche Dubletten-Suche entfällt in diesem Schritt. Stattdessen werden potentielle Dubletten im unteren Bereich der Maske aufgelistet. Die Neuanlage kann dann entweder mit neuen Daten oder auf Basis bestehender Sätze weitergeführt werden.

The screenshot shows the 'Neuanlage' (New Entry) form in the CURSOR-CRM system. The form is titled 'Schnellerfassung' (Quick Entry) and is used for creating a new business partner. It contains several input fields for company information, including 'Typ' (Type), 'Firma' (Company Name), 'Zusatz 1' and 'Zusatz 2' (Additional Information), 'Kurzname' (Short Name), 'Adressart' (Address Type), 'Adressbezug' (Address Reference), 'Land' (Country), 'PLZ/Ort' (Postal Code/Location), 'Ortsteil' (District), 'Straße/Nr./Erg.' (Street/No./Ext.), 'Telefon' (Phone), and 'Fax'. The 'Geschäftspartner:' section is currently filled with 'U' (Unternehmen), 'helaba', and 'DE' (Deutschland, +49). The 'Geschäftsbeziehung' (Business Relationship) field is highlighted in red. Below the form is a table titled 'Potentielle Dubletten' (Potential Duplicates) which lists existing records that match the entered data. The table has columns for 'Geschäftsbeziel', 'Kurzname', 'Firma', 'Consult./Zuständig', 'Vertrieb', 'GL', and 'PLZ/Ort'. Three potential duplicates are listed: 'KUNDE' with 'HELABA DÜSSELDORF', 'KEINE BEZIEH...' with 'HELABA ERFURT', and 'KUNDE' with 'HELABA FRANKFURT'. The first and third entries are marked as 'KUNDE' and the second as 'KEINE BEZIEH...'.

	Geschäftsbeziel	Kurzname	Firma	Consult./Zuständig	Vertrieb	GL	PLZ/Ort
	KUNDE	HELABA DÜSSELDORF	Landesbank Hessen-Thüringen Grozentrale	JH	ALA	?	40474
	KEINE BEZIEH...	HELABA ERFURT	Landesbank Hessen-Thüringen	ALA	THR	THR	63067
	KUNDE	HELABA FRANKFURT	Landesbank Hessen-Thüringen Grozentrale	JH	ALA	JT	60311

Abbildung: Neuanlage eines Geschäftspartners mit Dubletten-Anzeige



## 3.2 Favoritenlisten im CRM-Kalender

**So behalten Sie Überblick über alle Termine und Projekte!**

### Nutzen

Der CRM-Kalender im Web Client zeigt auch die Termine, die man selbst nicht angelegt hat. Möchten Sie mehrere Projekt-Termine beobachten, können Sie dies als Favoriten speichern. Die Verwaltung von Favoritenlisten erspart mühsame Tipparbeit bei wiederholter Anzeige von Terminen mehrerer Mitarbeiter.

### Details

Wenn Sie wie gewohnt den CRM-Kalender starten, können Sie die Termine weiterer Kollegen einblenden. Neu ist, dass Sie die Kollegenauswahl als Favoriten-Liste speichern können. Damit können Sie sehr schnell die Terminübersicht für eine bestimmte Kollegengruppe aufrufen und so die Team-Arbeit organisieren.

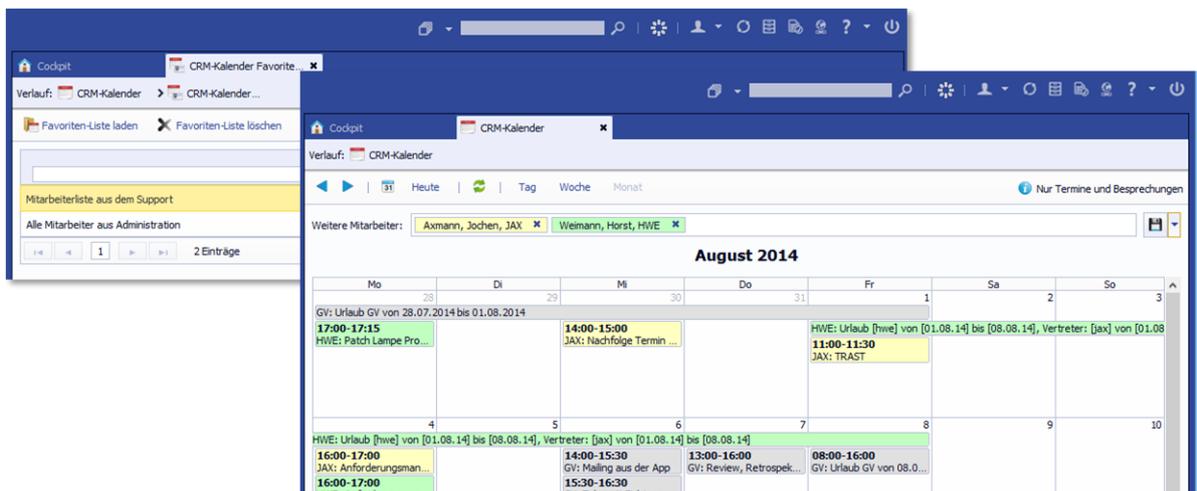


Abbildung: Kalenderansicht von Projektterminen

## 3.3 Angebotsmanagement mit Positionserfassung

**Angebote schreiben und erstellen - auch unterwegs!**

### Nutzen

Haben Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner überzeugt und möchten nun ein individuelles Angebot erstellen? Dann machen Sie dies doch schon auf der Rückreise. Der Web Client macht es möglich!

### Details

Das Erstellen von Angeboten war bislang nur mit dem Windows Client möglich, weil die Erfassung von Angebotspositionen nur vom Windows Client unterstützt wurde. Dies hat sich mit Version 2015.1 geändert.



Beachten Sie bitte folgende Bedienungs-Hinweise:

- Zu einer Position kann ein Produkt über die normale Produkt-Nachschlagehilfe ausgewählt werden.
- Die Auswahl ist auf normale Produkte beschränkt
- Mit der Übernahme des Produkts werden die Preisfelder aus dem Produktstamm übernommen.
- Zu einer Position kann die Anzahl geändert werden, was sich auf den Gesamtpreis auswirkt.
- Mit jeder eingetragenen oder geänderten Position wird die Angebotssumme aktualisiert.
- Die Vergabe der Positionsnummern erfolgt implizit in fortlaufender Reihenfolge, d. h. beim Einfügen einer Position werden die dahinter liegenden Nummern um 1 erhöht.
- Die Positionsreihenfolge kann durch Buttons verändert werden. Der Button "Pfeil nach oben" verschiebt nur eine markierte Zeile um eine Position nach oben (analog Button "Pfeil nach unten").
- Die Buttons "Pfeil nach oben" und "Pfeil nach unten" sind sowohl in der Listenansicht im Unterbereich als in der "vergrößerten Darstellung" der Unterbereich-Listenansicht sichtbar.
- Einzelne Positionen können (nach Rückfrage) auch gelöscht werden. Bei mittig platzierten Positionen führt dies zu einer Aktualisierung der Positionsnummern.
- Das Sperren eines Angebots erfolgt implizit durch das Öffnen des Angebots in der Detailansicht.
- Das Entsperren eines aktuell gesperrten Angebots erfolgt implizit durch Verlassen des Angebots.
- Bei Neuanlage einer Position steht der Fokus im Feld **Produkt-Nr.**
- Neu angelegte Positionen sind hinter dem aktuellen Datensatz zu platzieren.
- Ist kein Datensatz aktuell, z.B. beim Drücken von "Neuanlage" im Unterbereich, wird die neue Position ans Ende gefügt.

Sortieren	Alternativ	Position	Pos.Type	Produktnummer	Anzahl	Einzelpreis in	Rabatt	Gesamtpreis in F	Positionstext
1	<input type="checkbox"/>		T	SLINJX	1,00	0,00		0,00	
2	<input type="checkbox"/>		T	SJBOSS	1,00	0,00		0,00	
3	<input type="checkbox"/>		T	*T	1,00	0,00		0,00	
4	<input type="checkbox"/>	1	N	CBPM-ADMSET	1,00	4.950,00		4.950,00	
5	<input type="checkbox"/>	2	N	CBPM-PROF025	1,00	12.500,00		12.500,00	

Abbildung: Erfassung von Angebotspositionen im Web Client



## 4. CURSOR-App

### 4.1 Daten mobil erfassen und ändern

#### Ihr Gerät, Ihre Wahl!

#### Nutzen

Die Möglichkeiten der mobilen Geräte werden maximal ausgeschöpft. Die Palette von Geräten, mit denen Sie produktiv arbeiten können, wurde erweitert. Ihre Daten müssen Sie nicht mehr nur passiv ansehen sondern aktiv nach Bedarf anpassen. Eine abgearbeitete Aufgabe kann z.B. sofort auf "erledigt" gesetzt oder ein Termin geändert werden. Schreibender Zugriff ist auf allen führenden Plattformen verfügbar (iOS, Android).

#### Details

In der Version 2015.1 können Sie Datensätze bearbeiten und neu anlegen - auch per Spracheingabe. Zur Sicherung der Datenqualität werden alle eingerichteten Feldeigenschaften geprüft, so dass auch gegebenenfalls die Pflichtfelder gefüllt werden müssen. Eine Konfliktbehandlung regelt das Bearbeiten eines Datensatzes auf mehreren Clients. Aktivitäten können schnell auf "Erledigt" gesetzt werden (auch in Listen).

The screenshot shows the CURSOR-App interface for editing an activity. The form is titled "INHALT" and contains the following fields:

- BETREFF:** Protokoll der Besprechung
- BESCHREIBUNG:** Hier stehen die Besprechungsnotizen
- ART:** DOKUMENT (with a search icon and "Dokument" text)
- STATUS:** O (with a search icon and "Nicht begonnen / offen" text)
- HAUPTPROJEKT:** CURSOR-APP (with a search icon and "CURSOR-APP, PRJ 8009734" text)
- DATUM:**
  - BEGINN:** 30.09.2014 16:28
  - ENDE:** 30.09.2014 16:43
- ZUSTÄNDIGKEITEN:**
  - DELEGIERT AN:** AKN (with a search icon and "Klan, Andreas, , +49 (641) 40000 - 111, +49 (174) 3110762, A..." text)
  - AKTIVITÄT MIT:** (with a search icon)
- REISE:** (empty field)

A virtual keyboard is visible at the bottom of the screen, indicating that the description field is active for editing.

Abbildung: Edition einer Aktivität



## 4.2 Editor zum Bearbeiten von App-Masken

**Designen Sie Ihre App, wie es Ihnen gefällt!**

### Nutzen

Flexibilität pur. Noch nie war es für Kunden einfacher, die CURSOR-App an eigene Wünsche anzupassen. Sie benötigen keine Programmier-Kenntnisse. Über die grafische Oberfläche können Sie per "Drag and Drop" gewünschte Spalten und Felder in die CURSOR-App integrieren.

### Details

Ab der Version 2015.1 können Administratoren das Aussehen der CURSOR-App selbst anpassen. Ähnlich wie bei den Masken für den Windows Client können zusätzliche Gruppen und Spalten angelegt werden. Per "Drag and Drop" können die Felder in den Gruppen platziert werden. Es bleibt Ihnen überlassen, mit welchen Informationen Sie Ihre Mitarbeiter ausstatten möchten. Die verfügbaren Felder sehen Sie in der linken Spalte des Editors. Den Titel einer Gruppe können Sie in jeder der unterstützten Sprache erfassen.

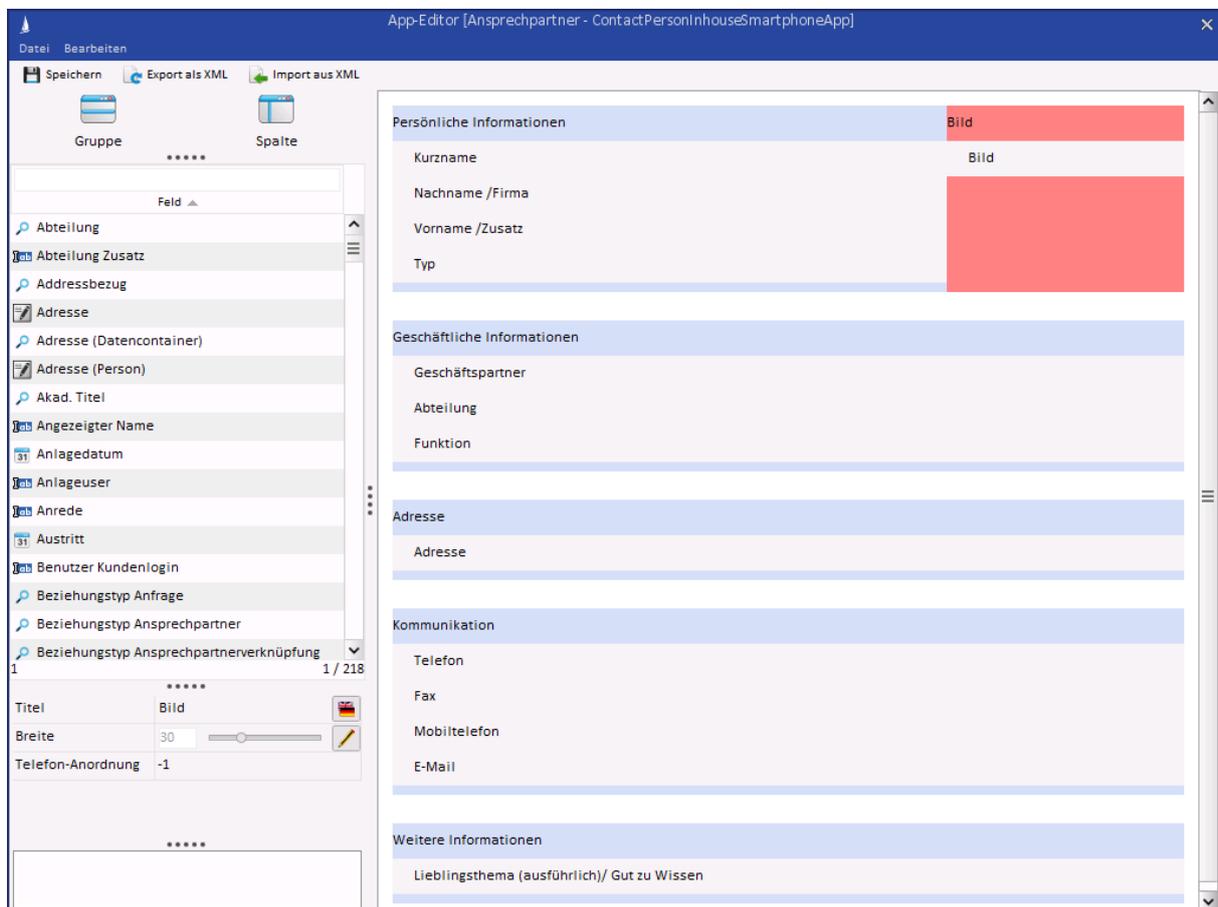


Abbildung: Masken-Editor für die CURSOR-App



## 5. CURSOR-BPM

### 5.1 Integration von CRM-Masken in BPM-Prozesse

**Binden Sie die Standardmasken Ihres CRM-Systems ganz einfach in Ihre BPM-Prozesse ein!**

#### Nutzen

Vielfach wurde bereits der Wunsch geäußert die bestehenden und oftmals individuell angepassten CRM-Masken in Prozessabläufe zu integrieren. Diese Möglichkeit ist nun gegeben. Damit sparen Sie deutlich Zeit und Kosten beim Bau neuer Prozesse. Zugleich stellen Sie sicher, dass Ihre bestehenden Individualanpassungen (Customizings) zur Ausführung kommen.

#### Details

Im Geschäftsprozessmanagement gibt es grundsätzlich zwei Arten von Prozesstypen:

- Prozesse, die den Anwender sehr eng führen (sogenannte "Normative Prozesse"), und
- Prozesse, die zwar grundsätzliche Abläufe regeln, den Verantwortlichen in der Durchführung jedoch große Freiheiten lassen ("dynamisches bzw. adaptives Case Management").

Den ersten Fall hat Ihnen CURSOR-BPM bislang schon durch die speziellen BPM-Masken geboten. Jetzt können Sie auch Prozesse des zweiten Typs umsetzen, indem Sie statt spezieller BPM-Dialoge Ihre CRM-Detail-Masken für Entitäten integrieren. Im Prozessablauf öffnet sich dann die betreffende CRM-Entitätsmaske mit allen Standardbedienungsmöglichkeiten und den bei Ihnen realisierten Sonderlogiken (Customizing). So können Sie sehr effizient neue Prozessabläufe gestalten, ohne dafür separate Prozess-Dialoge erstellen zu müssen. Damit bietet Ihnen CURSOR schon jetzt die Möglichkeiten eines iBPMS (intelligentes Business Process Management System), was anderenorts noch in der Diskussion ist.

Sobald sich eine CRM-Standardmaske innerhalb eines Prozessablaufs öffnet, erscheint auch dort - wie in allen Prozessen üblich - die Phasenübersicht. Sie bietet zusätzliche Informationen zum aktuellen Prozessschritt und ermöglicht die Prozessnavigation. So haben Sie die Vorteile von BPM und CRM bestens kombiniert.

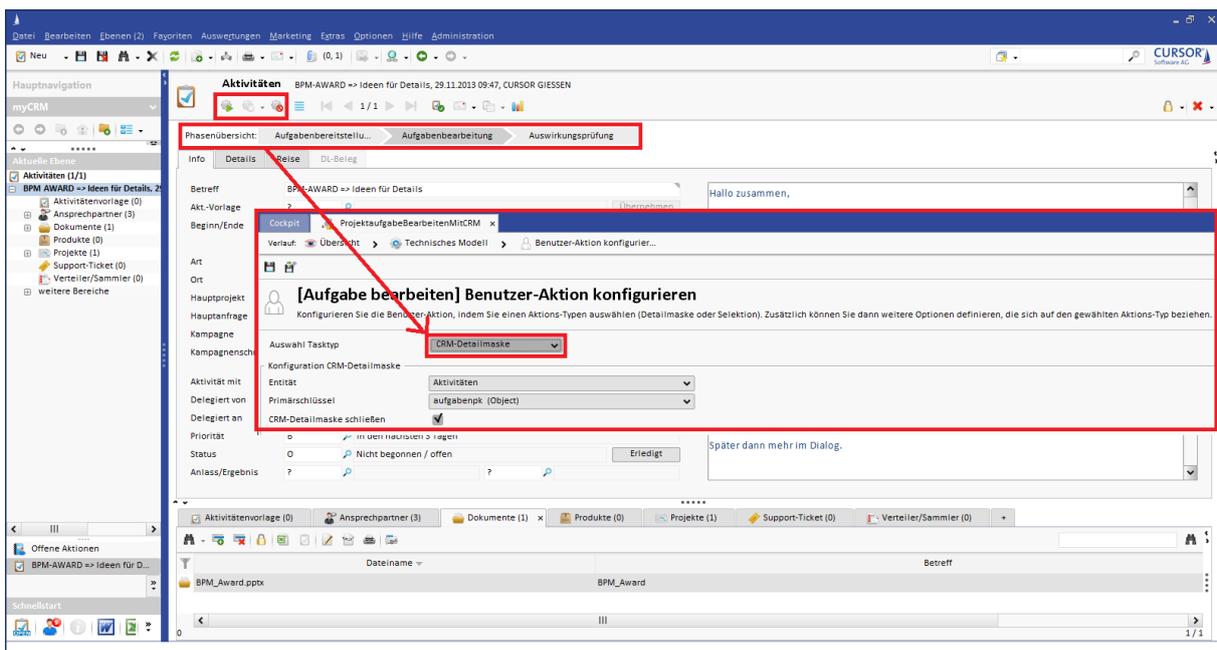


Abbildung: Einbindung einer CRM-Standard-Maske



## 5.2 Zielgenaue Orientierung bei der Arbeit mit Prozessen

### Nutzen

Ein Prozess wird im Regelfall für einen bestimmten Datensatz ausgeführt, z. B. für einen Geschäftspartner oder einen Vertrag. An diversen Stellen der Prozessausführung können die Informationen dieses Datensatzes nun zur besseren Orientierung dargestellt werden.

### Details

Anwender erhalten nun detaillierte Informationen zu den Prozessen, die in der Liste der offenen Aktionen, zur Bearbeitung anliegen. Welche Informationen der Benutzer dort sieht, wird vom Prozessdesigner maßgeschneidert definiert. Das kann für Angebote bspw. die Angabe vom Geschäftspartner oder die Abgabefrist sein. Gerade wenn viele offene Aktionen für einen bestimmten Prozessschritt zur Arbeit anliegen, können Anwender dann gezielt entscheiden, welche Aktion sie als nächstes bearbeiten.

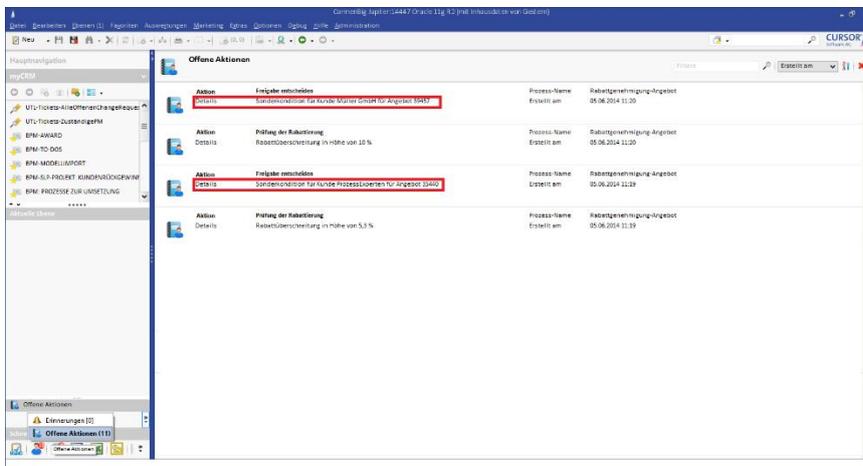


Abbildung: Ausgabe von spezifischen Details zu den Bearbeitungsdaten einer offenen Benutzer-Aktion

BPM-Administratoren können für laufende Instanzen jetzt verschiedene Details in der Instanzübersicht einsehen. Zusätzlich können die aktuellen Werte aller Prozessvariablen und die technischen Konstanten eingeblendet werden. Das erleichtert auch hier die Auswahl für weitere Bearbeitungen.

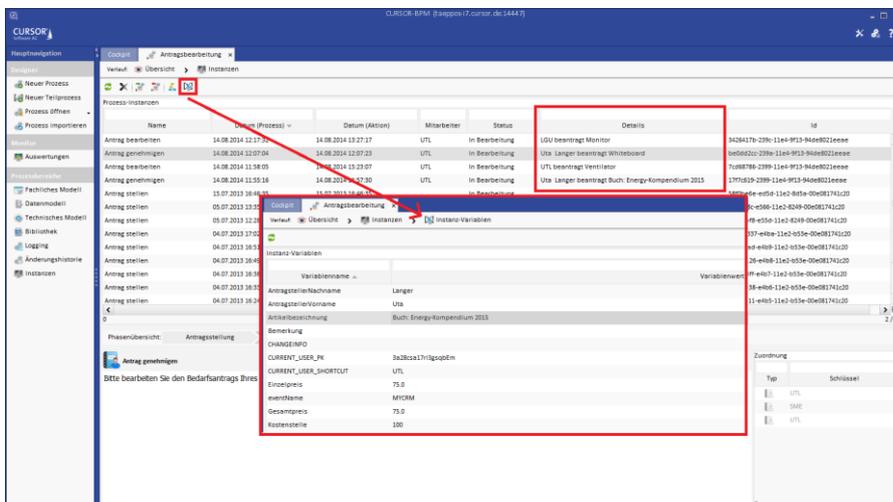


Abbildung: Zusätzliche Informationen in der Instanzübersicht für BPM-Administratoren



## 5.3 Erweiterung der BPM-Standardnavigation

### Die Arbeit unterbrechen und später fortsetzen - jetzt auch in BPM-Prozessen!

#### Nutzen

Die Navigationsleiste zur Steuerung von Benutzerprozessen bietet jetzt noch mehr Möglichkeiten. So können Sie nun ohne Verlust der bereits eingegebenen Daten Ihre Arbeit unterbrechen und später nahtlos fortsetzen. Außerdem können Sie - wenn es das Prozessmodell erlaubt - auch den gesamten Prozess (d.h. die Prozessinstanz) abbrechen, weil der Prozess z. B. unnötiger Weise aufgerufen wurde.

#### Details

Als Anwender können Sie Ihre Bearbeitung von Prozessdialogen jederzeit unterbrechen und später mit den zwischengespeicherten Daten weiterführen. Auch beim Schließen des Benutzerdialogs öffnet sich nun eine Abfrage, ob die bereits eingegebenen Daten gespeichert werden sollen, wie dies im gesamten System üblich ist.

Prozessdesigner können nun direkt im Prozessmodell sicherstellen, dass ein Anwender in einer Benutzer-Aktion die Prozessausführung abbrechen darf. Ist diese Option gesetzt, so erscheint automatisch für den Anwender in der Prozessnavigationsleiste das entsprechende Symbol.

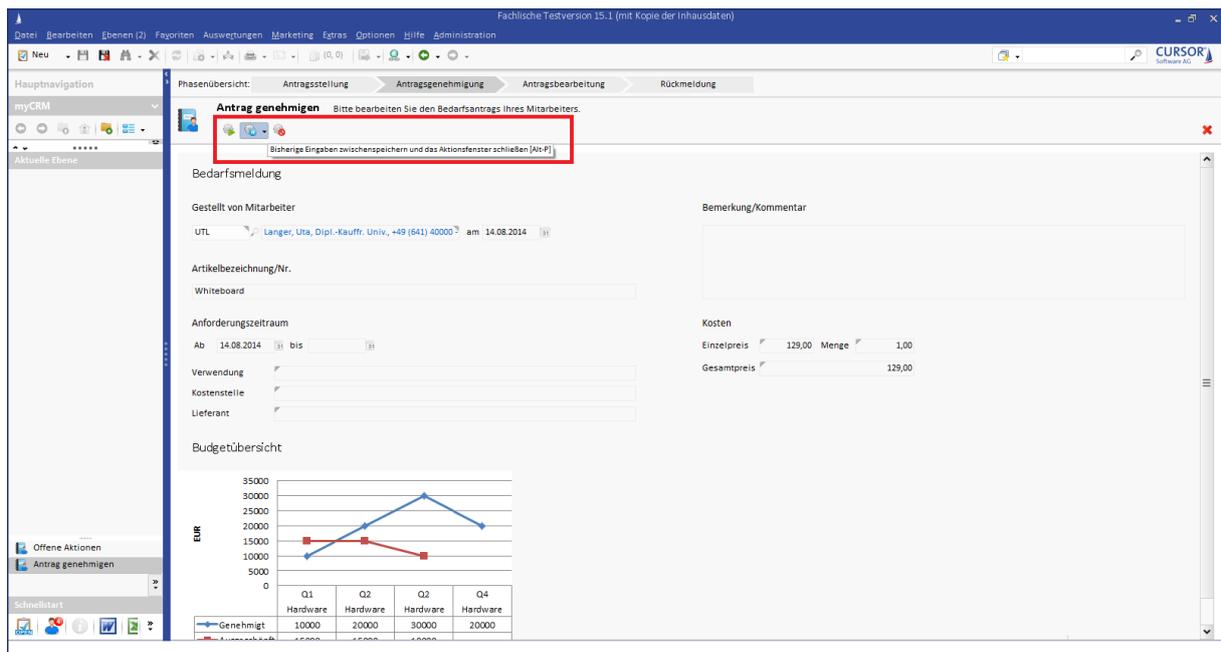


Abbildung: Neue Optionen in der Standardnavigationsleiste für Benutzer-Aktionen



## 5.4 Datensynchronisation zwischen CRM und BPM

### Passgenaues Datenhandling zwischen CRM und BPM-Prozessen!

#### Nutzen

Stellen Sie sicher, dass gerade bei länger laufenden Prozessen die Daten im Prozess, mit den Daten des CRM-Systems, automatisch abgeglichen werden.

#### Details

BPM-Prozesse können auf Daten des CRM-Systems zugreifen und diese modifizieren. Während der Prozesslaufzeit werden die benötigten Daten im Prozess selbst vorgehalten und - je nach Prozessumsetzung - erst später im Laufe des Prozesses oder erst beim Prozessabschluss an das CRM zurückgegeben. Dies kann bei langlaufenden Prozessen zu Konflikten führen.

Version 2015.1 verfügt nun über einen komfortablen Mechanismus, der die Daten zwischen CRM und BPM-Prozessen während der Prozesslaufzeit synchronisiert. Tritt - durch parallele Bearbeitung eines Datensatzes - trotzdem ein Datenkonflikt auf, so erscheint der bereits bekannte Konfliktdialog, der es dem Anwender ermöglicht für einzelne Datenfelder zu entscheiden welcher Eintrag gespeichert werden soll:

The screenshot displays the CURSOR BPM software interface. The main window shows a process diagram titled 'Aktivität ändern' (Change Activity). The diagram includes a swimlane for 'Ihr Mitarbeiter' (Your Employee) with a sub-swimlane for 'M/CRM'. The process flow consists of three main steps: 'Datensatz laden' (Load Record), 'Hinweis geben' (Give Hint), and 'Speichern' (Save). A red arrow points from the 'Automatisch aktualisieren' (Automatically update) checkbox in the configuration table to the 'Achtung: Änderungen prüfen!' (Warning: Check Changes!) dialog box.

Configuration Item	Value
Bezeichnung	Hinweis geben
Dokumentation	[Icon]
Konfiguration	[Icon]
Instanzinformation	Updatekonflikt provozieren für Aktivität: S(AktivitätetBetreff)
Zuständigkeiten	[Aktueller Benutzer (Template)]
Benutzer-Aktion	Meldung - Frage: Möchten Sie jetzt die Aktivität mit dem folgenden...
Prozessabbruch ermöglichen	<input checked="" type="checkbox"/>
Automatisch aktualisieren	<input checked="" type="checkbox"/>
Automatisch speichern	<input checked="" type="checkbox"/>

Feldname	Datenbankwert	lokaler Wert	lokalen Wert verwenden?
Status	O	E	<input checked="" type="checkbox"/>
Dauer		217,455	15 <input checked="" type="checkbox"/>
Delegiert an	UTL	CKO	<input checked="" type="checkbox"/>
Priorität	C	A	<input checked="" type="checkbox"/>
Ende	31.08.2014 11:01	02.04.2014 11:01	<input checked="" type="checkbox"/>
Betreff	Alternativen für Bank-We...	Alternativen für Bank-We...	<input checked="" type="checkbox"/>

Abbildung: Konfiguration der automatischen Datensynchronisation, mit Beispieldialog für die Auflösung eines Update-Konflikts



## 5.5 Prozessmonitoring - der Schlüssel zur Prozessoptimierung

### Nutzen

Kontinuierliche Prozessverbesserung ist ein Erfolgsfaktor in der heutigen Geschäftswelt. CURSOR-BPM liefert Ihnen dazu im Prozessschaubild relevante Informationen, wo im Prozess Effizienzpotentiale gehoben werden können.

### Details

Sie möchten insbesondere für komplexe Prozesse wissen, welche Prozesspfade am häufigsten ausgeführt werden oder welche Bearbeitungsschritte besonders zeitintensiv sind? Dann können Sie dies jetzt unmittelbar im Prozessmodell betrachten:

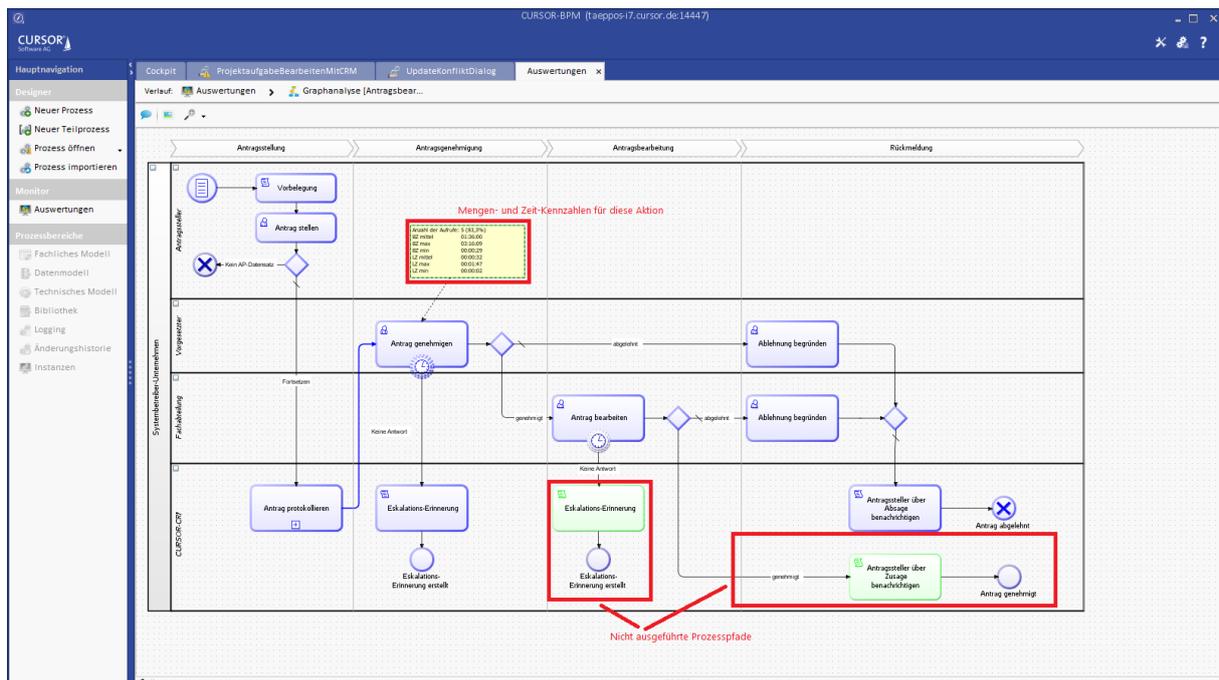


Abbildung: Beispielhafte Optimierungsinformationen im Prozessgraph





# CURSOR-CRM Version 2015.2

## 1. CURSOR-CRM

**Jetzt noch einfacher, noch flexibler, noch produktiver!**

### 1.1 Steuerungssystem COMMAND

**EVI: "Meine offenen Aktivitäten!"**

#### **Nutzen**

Das neue Steuerungssystem COMMAND schafft kurze Wege! Der Aufruf von Informationen (Listen, Übersichten, etc.) und das Starten von Prozessen ist nun ohne Menü- oder andere Navigationswege aus dem bisherigen Systemsuchfeld möglich. Damit werden Mauswege auf ein Minimum reduziert. Gleichzeitig ist das neue COMMAND-System eine Vorstufe für die künftige Sprachsteuerung, die auf Mobilgeräten ab Version 2016.1 via Spracheingabe zur Verfügung stehen wird! Damit navigieren Sie noch schneller und noch intuitiver zu den relevanten Informationen.

#### **Details**

Das COMMAND-Feld (ehemals Systemsuche) befindet sich nun links in der Systemtoolbar, oberhalb der Hauptnavigation. Es ist über die Tastenkombination **Strg + Alt + F** erreichbar.

Das COMMAND-Feld vereint zwei Funktionen:

- die Systemsuche, eine unscharfe Suche über das gesamte CRM-System (Altfunktionalität)
- und die Ausführung von Kommandos (daher "COMMAND").



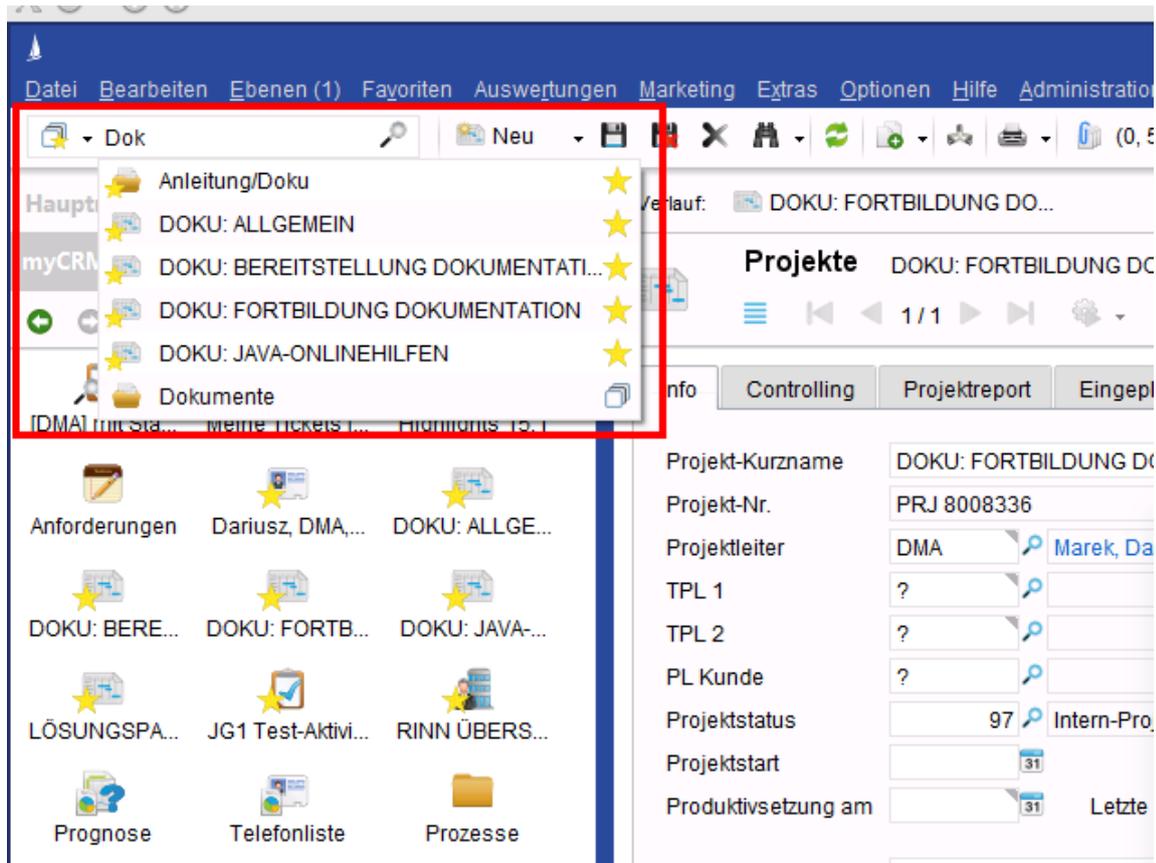


Abbildung: Eingabe über das Steuerungssystem COMMAND

Die bisherige Funktionalität der systemweiten Suche steht weiterhin uneingeschränkt zur Verfügung. Nach der Eingabe eines Suchbegriffes und Bestätigung mit **Enter** (ohne Auswahl eines Eintrags aus der Vorschlagsliste) wird die Suche gestartet. Es öffnet sich das Suchergebnis, das durch die persönlichen Einstellungen (Zeitraum, Bereiche, etc.) gefunden wurde. Möchte man nur bestimmte Datenbereiche durchsuchen, so können diese in der Dropdown-Liste markiert werden; die Auswahl der Entitäten wird nach der Suche wieder zurückgesetzt. Alternativ können Sie auch das Kürzel der betreffenden Datenbereiche dem Suchbegriff voranstellen, z.B. `Akt: Urlaub`, um die Suche auf Aktivitäten einzuschränken.

Das COMMAND-Feld ist mit einer Vorschlagsliste ausgestattet. Diese Vorschlagsliste bietet Kommandos an, die aus dem Feld heraus direkt ausgeführt werden können. Die möglichen Kommandos ergeben sich aus der Menge aller myCRM-Einträge, aus den Bereichen (Entitäten) im Menü "Datei", aus den verfügbaren Prozessen, sowie den Suchen und Schnellsuchen. Damit stehen alle Einträge aus dem Hauptnavigationbereich und zusätzlich die aktuell sichtbaren Einträge der Aktionsbox zum direkten Aufruf im COMMAND-Feld zur Verfügung.

Den Einträgen in der Vorschlagsliste ist das jeweilige Entitäts-Icon vorangestellt. So erkennt der Anwender zu welchem Datenbereich das betreffende Kommando führt. Am Ende wird ein weiteres Icon dargestellt. Es zeigt an, aus welchem Bereich (myCRM, Suchen, Prozesse, Entitätenmenü, etc.) der Listeneintrag stammt. Die Vorschlagsliste ist auf 10 Einträge beschränkt, die nach Relevanz gewichtet sind. Durch Erweiterung des Suchbegriffes lassen sich die Treffer weiter einschränken. Sind mehr als zehn Einträge vorhanden, so wird innerhalb der Vorschlagsliste angezeigt, dass noch "x weitere Einträge" verfügbar sind. Innerhalb der Treffermenge sind die Einträge nach Bereichen sortiert, um das Auffinden zu erleichtern. Duplikate werden aus der Trefferliste gestrichen, d.h. befindet sich ein Favorit eines Datensatzes mehrmals im myCRM, so wird nur ein Eintrag in der



Trefferliste dargestellt. Bei der Feststellung eines Duplikates innerhalb der Suchen wird zudem berücksichtigt, ob verschiedene Suchkriterien im Favorit hinterlegt sind.

Innerhalb der Trefferliste kann der Eintrag mit einem Mausklick gestartet werden. Zudem besteht die Möglichkeit mit den Pfeil-Tasten einen Eintrag auszuwählen und mit **Enter** zu starten. Die Vorschlagsliste kann geschlossen werden, indem man **Esc** drückt oder außerhalb des Feldes klickt.

Stimmt der Anzeigename eines Eintrages mit dem Suchbegriff überein, so wird dieser Eintrag vorselektiert. Ist nur noch Eintrag in der Vorschlagsliste vorhanden, so wird dieser ebenfalls vorselektiert.



## 1.2 Jasper-Reports: Bilder aus der Bibliothek

### Bereichern Sie Ihre Reports mit ansprechenden Bildern und erklärenden Symbolen!

#### Nutzen

Vorhandene und neue Reports können schnell um individuelle Grafiken bereichert werden. Alle Grafiken befinden sich in einem zentralen Image-Repository und können dort ausgetauscht oder erweitert werden.

#### Details

Die Reportbearbeitung wurde so angepasst, dass sich dort das Image-Repository mit einem Klick öffnen lässt. Im nachfolgenden Dialog werden alle verfügbaren Bilder angezeigt und zur Auswahl angeboten. So wird die Suche nach einer geeigneten Grafik zum Kinderspiel.

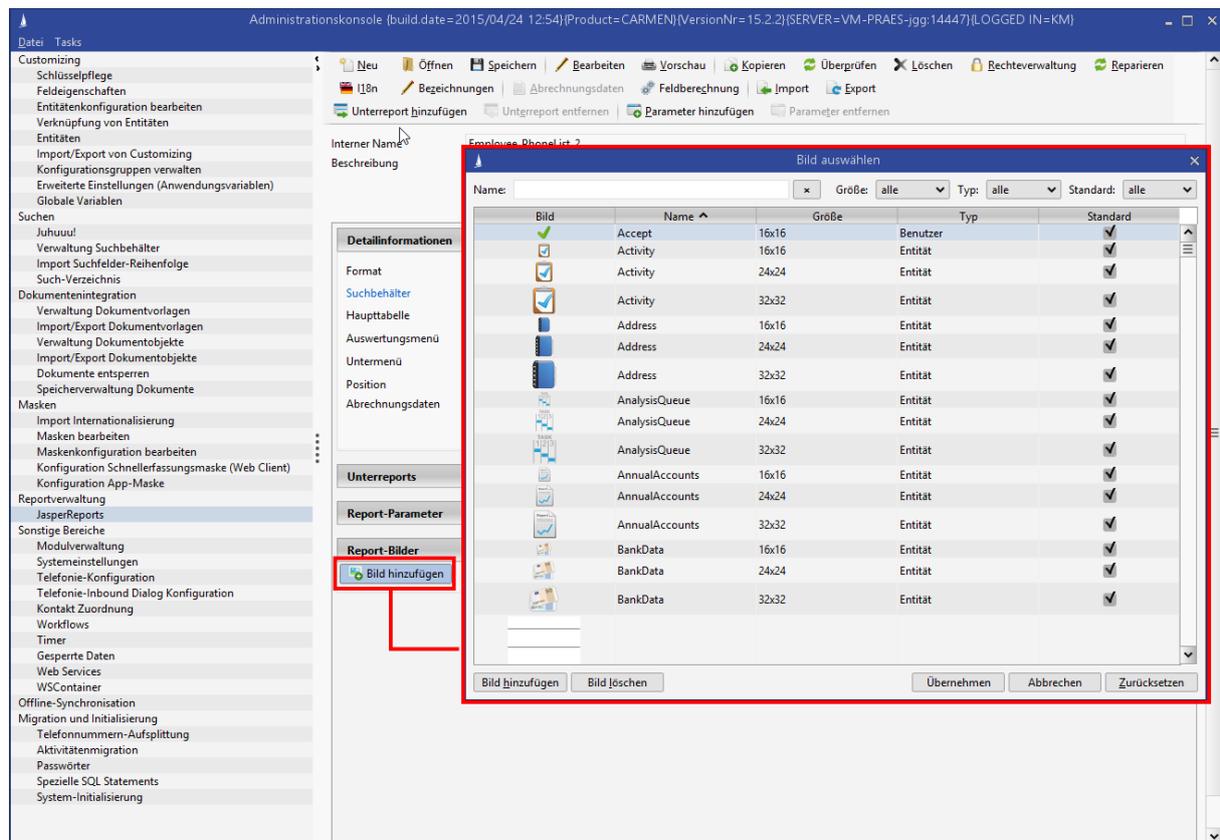


Abbildung: Auswahl einer Report-Grafik aus dem Image-Repository

Die ausgewählten Bilder stehen im Report-Designer und in allen Unterreports als Parameter zur Verfügung. Ein neues Bild wird über die Palette auf den Report per Drag-and-Drop gezogen. Dabei kann die Bild-Datei aus dem temporären Report-Bearbeitungs-Ordner ausgewählt werden.

Da ein exportierter Report nur aus einer XML-Datei besteht, sind dort Bilder nicht enthalten, sondern nur die Referenzen auf den eindeutigen Bild-Namen. Bilder müssen zwischen den Systemen per Customizing-Transport übermittelt werden. Es ist darauf zu achten, dass neue Bilder und der Report sich in demselben Customizing-Paket befinden.



## Top 25 Kunden

	Kurzname Mitarb. Vertrieb	Top 25 Umsatz Mitarb. Innendienst	
	1 <b>AKU INTERNATIONAL GMBH</b> MÜLLER KLAUS	480.000 € WEBER WILLY	
	2 <b>HANSA HAMBURG</b> SCHWARZ ANNE	385.256 € MEIER THOMAS	
	3 <b>PRO MASCHINE GMBH</b> MÜLLER KLAUS	310.100 € WEBER WILLY	
	4 <b>ARTGOS HANNOVER</b> MÜLLER KLAUS	250.000 € SPÄTH THOMAS	
	5 <b>HAIRLINE MAINZ</b> WEBER WILLY	249.000 € SPÄTH THOMAS	
	6 <b>AGENTUR BERLINER</b> MÜLLER KLAUS	247.000 € MÜLLER-BURCKHARDT KLAUS	
	7 <b>BAKS IMPORTMODUL AG</b> MÜLLER KLAUS	214.600 € MEIER THOMAS	
	8 <b>D. B. WEIGEL GMBH</b> SPÄTH THOMAS	203.500 € MÜLLER MARINA	
	9 <b>IRRGARTEN SOLUTIONS GMBH</b> ZIPP MONIKA	200.250 € MÜLLER MARINA	
	10 <b>GERHARD HEIL ELEKTORTECHNIK GMBH</b> MEIER THOMAS	194.600 € MÜLLER MARINA	
	11 <b>JASON DECK WACHSFABRIK GMBH</b> ZIPP MONIKA	184.000 € MÜLLER MARINA	
	12 <b>GRR FLIEBEN GMBH</b> MÜLLER KLAUS	152.100 € ZIPP MONIKA	
	13 <b>NOLTE WINDKRAFT GMBH &amp; CO. KG</b> MÜLLER KLAUS	131.900 € MEIER THOMAS	
	14 <b>BERGER CHAM</b> MÜLLER KLAUS	118.450 € ZIPP MONIKA	
	15 <b>OBB PRODUCTION GMBH &amp; CO. KG</b> SPÄTH THOMAS	99.650 € SPÄTH THOMAS	
	16 <b>PEDI ENSE</b> MÜLLER KLAUS	97.300 € ZIPP MONIKA	
	17 <b>MEDIZINTECHNIK HOFMANN GMBH</b> SPÄTH THOMAS	88.450 € SPÄTH THOMAS	
	18 <b>KLAUS FRANK &amp; SÖHNE GMBH</b> MEIER THOMAS	75.000 € MEIER THOMAS	
	19 <b>JANSEN STEUERTECHNIK AG</b> ZIPP MONIKA	63.360 € ZIPP MONIKA	

Abbildung: Ein Report mit TOP25-Kunden und "Top-Label"



## 1.3 Desktopwidgets

### 1.3.1 Slot Machine

Lassen Sie sich überraschen!

#### Nutzen

Sie sind ein Verkaufsprofi oder machen Kundenbefragungen? Der CURSOR-Zufallsgenerator macht Ihnen passende Vorschläge! Ein Klick auf START und die "Slot Machine" hält für Sie vier Kunden oder Ansprechpartner parat, die Sie wieder mal anrufen sollten.

#### Details

Die "Slot Machine" ist ein Widget und kann in zwei Varianten eingebunden werden: als statisches Desktop-Widget oder als Entitäts-Widget:

- Zur Anzeige als Desktop-Widget muss in den Desktop-Webbrowser-Einstellungen die Server-URL eingetragen werden.
- Zur Anzeige als Entitäts-Widget muss auf der Maske ein WebView-Element mit spezieller URL angerufen werden.

The screenshot displays the CURSOR CRM desktop interface. The main window is titled 'EVI' and contains several panels. On the left is a navigation pane with 'myEVI - Tarife' and 'Strom Gas Alle'. The central area shows a table titled 'Übersicht zur Kundenrückgewinnung' with columns for Startdatum, Enddatum, Strom, Gas, Kundenart, Gesamtzahl Adressaten, Davon zurückgewonnen, and Davon neue Kontaktsperre. Below the table is a 'CURSOR 4Vision - Beziehungsvisualisierung' widget showing a circular relationship diagram with 'Ich' at the center and various contacts around the perimeter. On the right, there is a news section titled 'E&M powernews' and a 'Slot Machine' widget. The Slot Machine widget shows four slots with numbers and names of companies: BLUME STAHLSERVICE GMBH, CORNELIUS, FRANZ FUNKE ZERSPANNUNGSTECHNIK GMBH & CO. KG, and HERBERT BRANDT GMBH GUMMIWARENFABRIK. A 'Starte' button is visible at the bottom right of the widget.

Abbildung: Slot Machine auf dem Desktop (unten rechts)

Ein Klick auf "Start" bringt die Slots zum Rotieren. Anschließend werden vier Personen mit ihrer Telefonnummer als Kontaktpartner angeboten.

Die Slot Machine verwendet dafür eine Zufallssuche. Diese Suche gehört zum Lieferumfang der Version 2015.2 und muss in das System importiert werden. Um das Ergebnis der Slot Machine anzupassen, kann die Suche anwenderseitig modifiziert werden. Es ist z.B. möglich, zuletzt angerufene Kontakte aus der Ergebnismenge auszuschließen oder nur solche anzuzeigen, die ein bestimmtes Kriterium erfüllen.



## 1.3.2 Verkaufs-Trichter

### Volle Kontrolle Ihres Verkaufsprozesses!

#### Nutzen

Der Verkaufstrichter informiert Sie tagesaktuell über den Zustand und die Qualität Ihrer Vertriebsaktivitäten. Ein Must-have-Tool für jede Vertriebsabteilung mit zahlreichen Analysemöglichkeiten: ein Klick auf jede Etappe im Verkaufsprozess zeigt die dazugehörigen Datensätze.

#### Details

Der Verkaufs-Trichter ist ein Widget und kann in zwei Varianten eingebunden werden:

- Statisches Desktop-Widget: Die statische Version zeigt alle Verkaufschancen im System. Hierfür muss nur in einem WebView-Panel per Maskenskript die Server-URL eingetragen werden.
- Entitäts-Widget: Die entitäts-abhängige Version zeigt alle Verkaufschancen zu einem bestimmten Produkt. Hierfür muss im Desktop-Layout unter den Desktop-Webbrowsern die Server-URL eingetragen werden. Im zweiten Schritt wählen Sie als Überschrift per Label im Masken-Editor z.B. "Verkaufschancen des aktuellen Jahres".

Der Vertriebstrichter zeigt die Verkaufschancen des aktuellen Jahres in einem Trichter-Diagramm, gegliedert in vier Phasen:

1. Lead
2. Interessent
3. Verhandlung
4. Vertrag

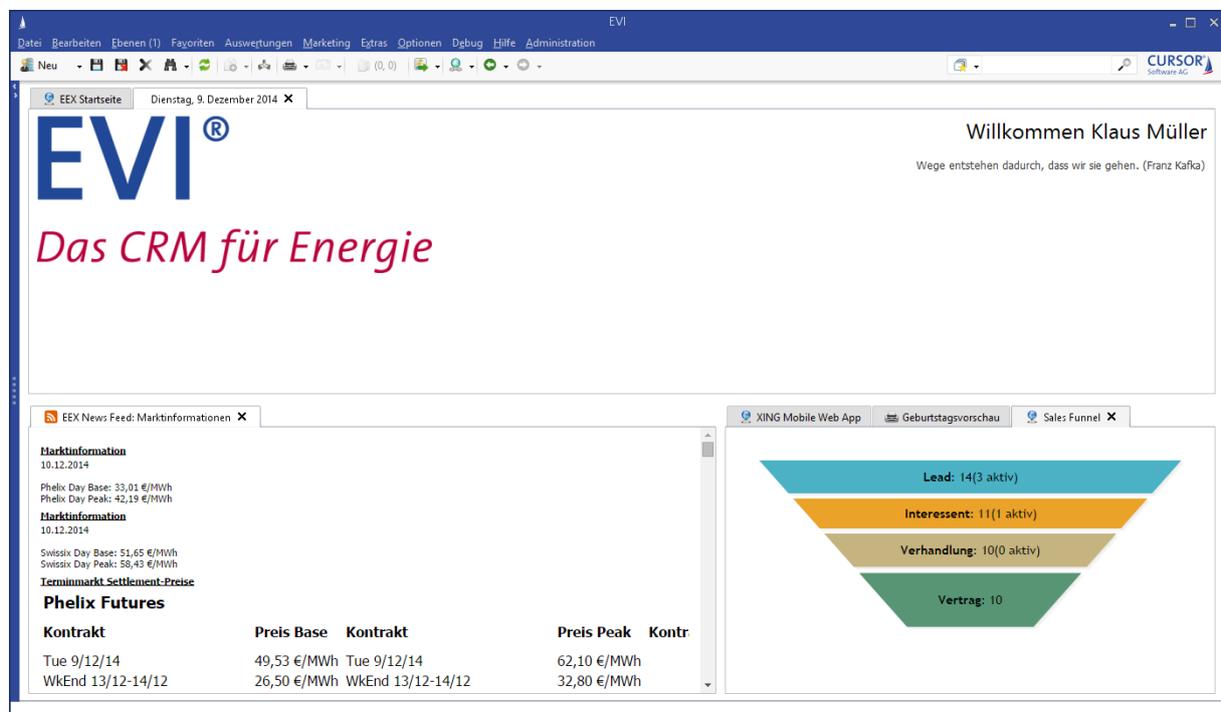


Abbildung: Vertriebstrichter auf dem Desktop

Der Verkaufstrichter erhält seine Daten über Suchen, die mit Version 2015.2 bereitgestellt werden.



## 1.4 Aktivitäten-Toolbar

### Wichtige Aktionen immer zur Hand!

#### Nutzen

Die Aktivitäten-Toolbar wurde im Sinne der Usability grundlegend überarbeitet. Nun bieten sich die Funktionen gemäß ihrer Wichtigkeit unmittelbar und klar verständlich dem Anwender an.

#### Details

Im täglichen Geschäft ist das Aktivitätenmanagement ein zentraler Dreh-und-Angelpunkt. Die Schalter für Aktionen, die Sie gewöhnlich ausführen, wurden nun so gruppiert, dass die Arbeit schneller von der Hand geht. Die Schalter **Aktivitäten als erledigt setzen**, **als Mail versenden** oder **in Outlook öffnen** sind nun mit der Maus direkt erreichbar und durch verständliche Grafiken intuitiver zu erfassen.

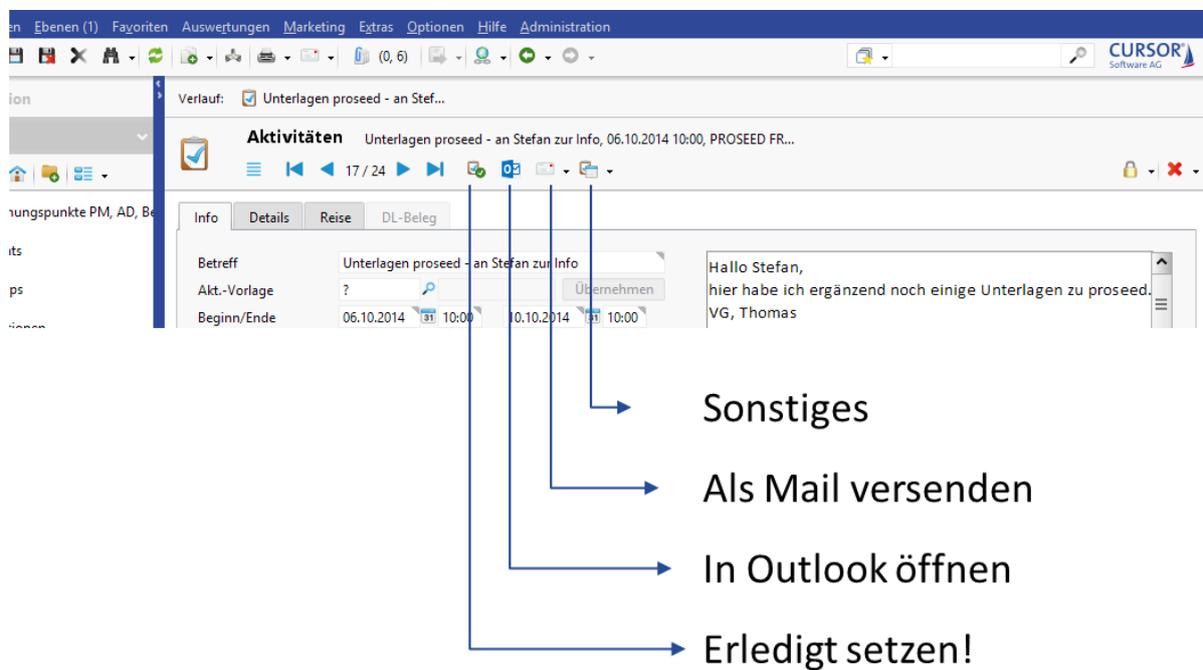


Abbildung: Aktivitäten-Toolbar



## 1.5 Auswählbare Mail-Vorlagen

### Mailsignatur nach Maß!

#### Nutzen

Über die Auswahl der Mail-Vorlage können Sie bei ausgehenden Mails die verwendete Signatur bestimmen. Dies ist besonders hilfreich, wenn Sie eine fremdsprachige Signatur verwenden möchten oder eine Signatur, die auf eine andere Organisation bzw. Organisationseinheit hinweist.

#### Details

Sie möchten einerseits die Signatur an den aktuellen Anlass anpassen und andererseits ein fest vorgegebenes Design verwenden? Kein Problem! Mit einem Klick auf den Menüpunkt **Individuelle** **Mailsignatur** öffnet sich der Dialog zur Signaturauswahl.

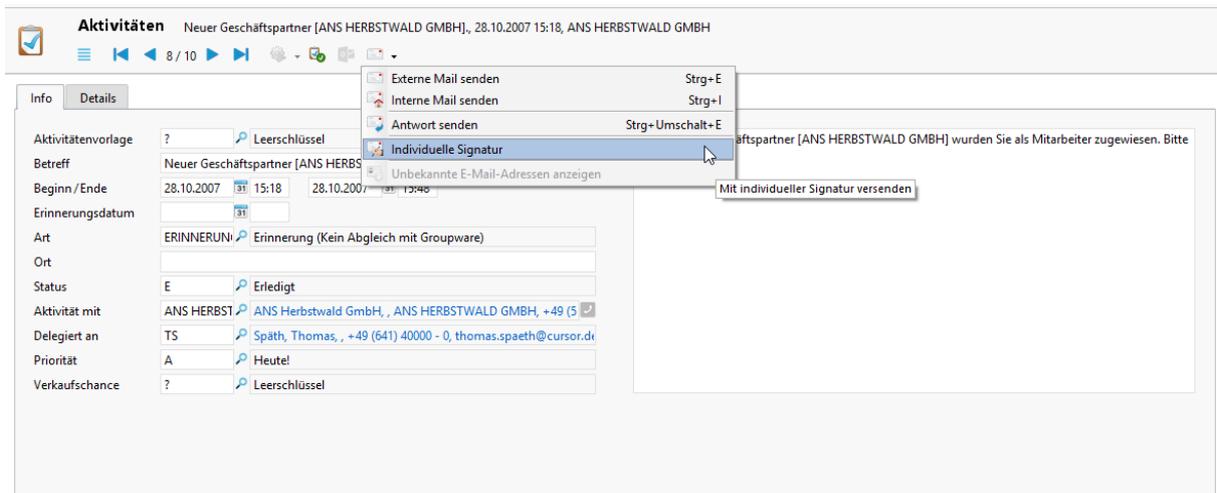


Abbildung: Mail-Versand mit individueller Signatur

Standardmäßig wird der Typ externe Mail angeboten, den Sie über das Auswahlménü ändern können. Im Falle einer langen Liste benutzen Sie - wie gewohnt - die Filterfunktion über den Spaltenkopf. Markieren Sie die zu wählende Signatur und klicken Sie auf **Mail versenden**. Zusätzlich können Sie Ihre Standard-Signatur für jeden Nachrichtentyp frei definieren. Hierfür aktivieren Sie die Checkbox **als Standard-Signatur verwenden** auf der markierten Signatur.



Abbildung: Signaturen-Auswahl im Mail-Dialog



## 1.6 Serienbrief mit Einzeldokumenterzeugung

### Noch mehr Serienbrief-Power!

#### Nutzen

Die serverseitige Generierung von Einzeldokumenten ist nun auch mit klassischen Serienbriefvorlagen möglich. Damit entfällt einerseits die aufwändige Umstellung auf die Massendaten-Vorlagen und zugleich ist es nun möglich die Serienbriefe auch mit dem Web Client zu starten.

#### Details

Bis jetzt konnten die Serienbriefe entweder über ein Sammeldokument mit Word-Mitteln oder Massendaten-Vorlagen auf einem Applikationsserver-Server generiert werden. Die Massen-Serienbriefe konnten zwar als Einzeldokumente in großen Mengen (>400.000) generiert werden, doch war dies mit einer aufwendigen Anpassung der bestehenden klassischen Vorlagen verbunden. Ab der Version 2015.2 können nun auch die unveränderten klassischen Vorlagen genutzt werden.

Damit die Funktionalität zur Verfügung steht, muss ein Modul eingespielt und frei geschaltet werden. Die Steuerung ist stark an die bestehende Vorgehensweise bei der Generierung von Massen-Serienbriefen angelehnt.

Zusammenfassung der Vorteile:

- Serverseitige Vorgabe des Assistenten (analog zum Massendatenserienbrief)
  - Verwendung der klassischen Word-Vorlagen
  - Hierdurch können klassische Serienbriefvorlagen auch im Web Client genutzt werden.
  - Generierung von Stichprobendokumenten (analog zum Massendatenserienbrief)
  - Anzeige und Nachbearbeitung der Dokumentvorlage innerhalb des Assistenten
  - Ausführung auf dem Massendatenserver (die zu verarbeitende Datenmenge ist größer als beim klassischen Serienbrief, jedoch kleiner als beim Massendaten-Serienbrief)
- Anzeige und Nachbearbeitung der Selektionsergebnismenge
  - Minimierung des Speicherverbrauchs auf dem Client durch Reduzierung der angezeigten Spalten
  - Dublettenprüfung

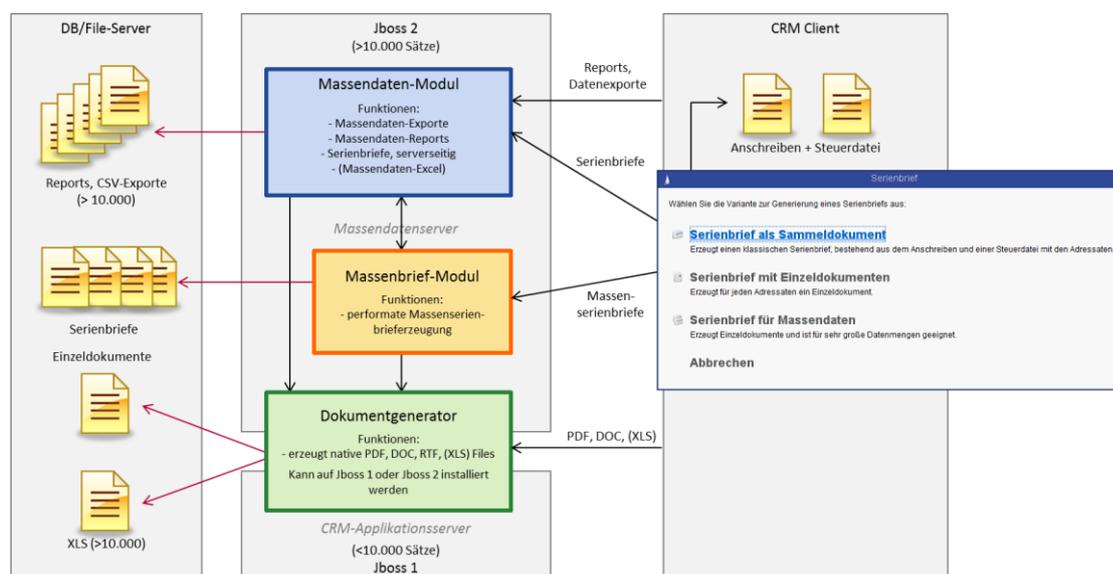


Abbildung: Übersicht der verfügbaren Techniken für die Serienbriefferstellung



## 1.7 Konfigurierbarer E-Mail-Import

### Flexibler Import von Mails ohne Nachbearbeitung!

#### Nutzen

Beim Importieren von Mails (via Import-Ordner) ist es nun möglich, bestimmte Zuordnungen automatisch durchzuführen. Damit entfällt die spätere manuelle Nachbearbeitung der importierten Mails.

Beispiel: Der Importordner "Schufa-Projekt" sorgt dafür, dass alle Mails die über diesen Ordner ins CRM importiert werden, automatisch mit dem "Schufa"-Projekt und mit dem "Schufa"-Geschäftspartner verknüpft werden.

#### Details

Für den E-Mail-Import müssen Sie zwei Konfigurationsschritte vornehmen:

1. Legen Sie in Outlook mehrere Importordner an.
2. Legen Sie eine neue Aktivität an. Markieren Sie diese als Vorlage und tragen Sie den Namen des Importordners ein.

Nach dem Import einer Mail wird (per Definition) eine Aktivität mit Delegiert an = <User, der den Import durchgeführt hat> und Betreff = <Name des Importordners> gesucht. Wenn diese Suche genau 1 Aktivität findet, werden alle nicht leeren Felder sowie die Verknüpfungen auf die importierte Mail von der Vorlage übertragen.

Sie können beliebig viele Import-Outlook und Vorlageaktivitäten anlegen.

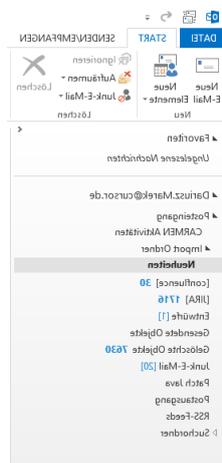
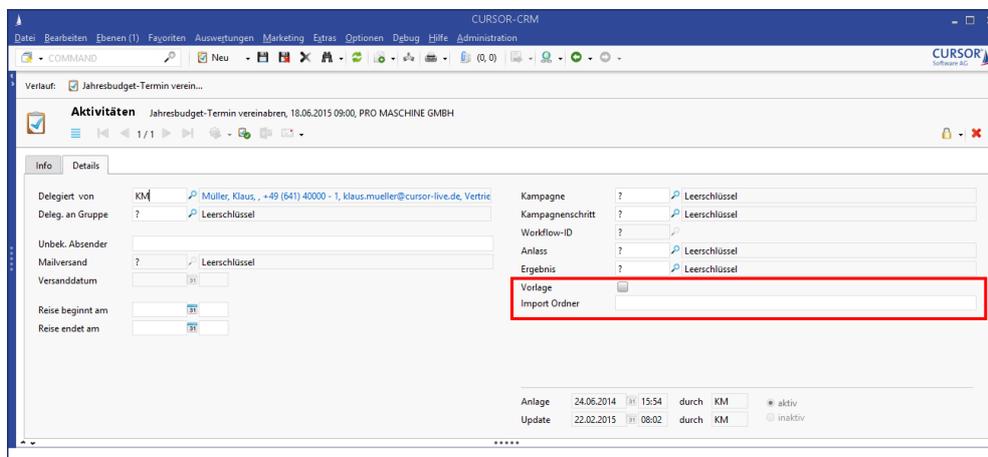


Abbildung: Neue Felder auf der Aktivitäten-Maske und die Outlook-Konfiguration



## 2. CURSOR-CRM Web

### CRM-Power, einfach aus dem Browser

#### 2.1 Oberflächenanpassungen MARINA 2.1

##### Marina-Design goes perfect!

##### Nutzen

Mit den neuesten Anpassungen im Design bekommen Sie eine moderne Anwendung, die nicht nur technologisch auf dem neuesten Stand ist, sondern zum Eyecatcher geworden ist.

##### Details

Zahlreiche Änderungen in den Details machen die Oberfläche noch ruhiger, übersichtlicher und ausgewogener. Die Daten kommen deutlicher in den Vordergrund, während die grafischen Merkmale sanfter und flacher designt wurden.

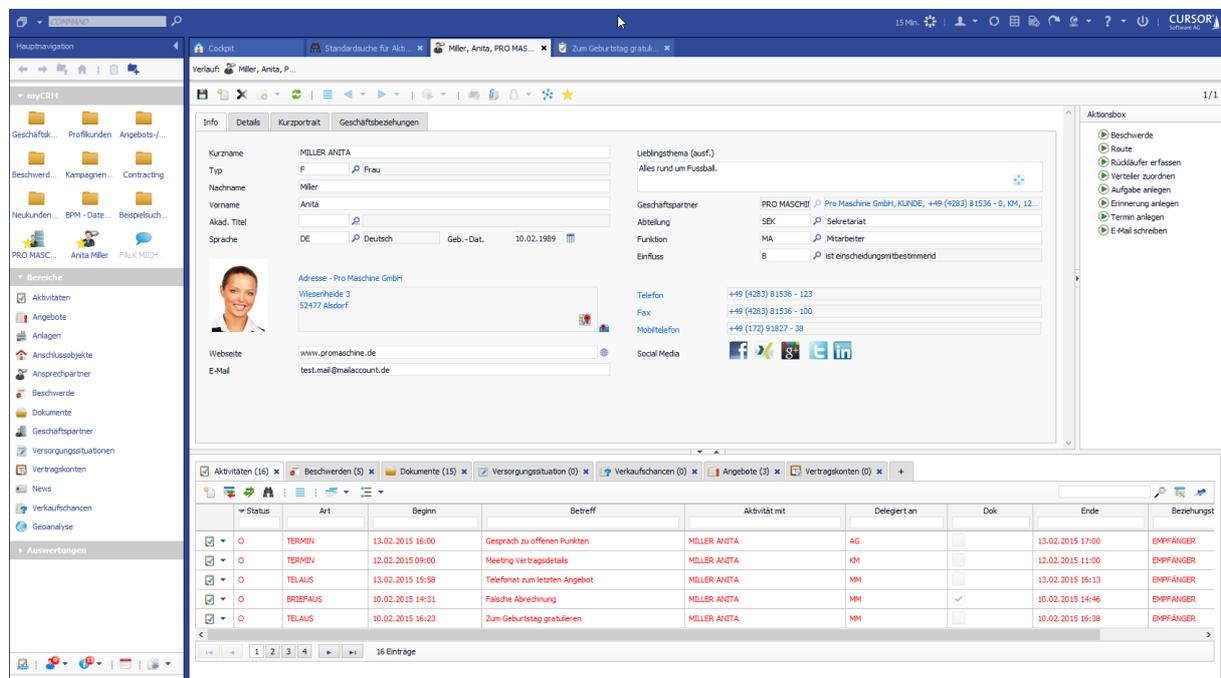


Abbildung: Oberfläche des Web Clients

Vollständige Änderungsliste der Oberflächenelemente:

1. Hintergrundfarbe von zahlreichen Maskenelementen (Verlaufsbar, Toolbars, Tabpane, inaktiver Laschen u.v.m.)
2. Farbe der inaktiven Ebenen-Laschen und Textfarbe der inaktiven Tabs
3. Umrandung von Tabellengrid, Aktionsbox, Tabpane und der Felder
4. Breite des Schlagschattens wurde dem Windows Client angepasst.
5. Icon der Aktionsbox-Schalter wurde ausgetauscht.



## 2.2 Kompletter Datensatz-Tooltip

### Noch mehr Übersicht!

### Nutzen

Alle Informationen eines Datensatzes in einer Tabelle können nun ohne zu scrollen und ohne den Satz zu öffnen eingesehen werden. Hinweis: Das funktioniert auch im Windows Client!.

### Details

In Listen ist es nun möglich, die komplette Datensatzinformation als Tooltip zu betrachten. Hierfür fahren Sie mit der Maus auf das Entitätsicon am linken Rand. Hinweis: Befinden sich Memo-Felder in der Trefferliste, so werden auch diese im Tooltip angezeigt. Der Text wird jedoch nach einer bestimmten Länge abgeschnitten.

The screenshot displays the CURSOR CRM web interface. A table lists activities with columns for Status, Art, Beginn, Betreff, Aktivität mit, and Delegiert an. A tooltip is shown over the 'Falscher Tarif in der Rechnung ausgewiesen' activity, displaying detailed information such as Status (Erledigt), Art (Telefon-Eingang), Beginn (11.02.2015 15:45:00), and Betreff (Falscher Tarif in der Rechnung ausgewiesen). The tooltip also lists the activity with the contact name 'Müller, Anita...' and the delegator 'Müller, Klaus, Dipl.-Kfm., +49 (123) 4567, klaus.mueller@cursor-ive.de, MUSTERS...'. The table also shows other activities like 'Jahresmeeting Pro Maschine Alsdorf', 'Gespräch zu offenen Punkten', and 'Geburtsdag gratulieren'.

Status	Art	Beginn	Betreff	Aktivität mit	Delegiert an
O	TERMIN	24.02.2015 12:00	Jahresmeeting Pro Maschine Alsdorf	SEMMLER PASCAL	MM
O	TERMIN	13.02.2015 16:00	Gespräch zu offenen Punkten	MILLER ANITA	AG
O	TELAUS	13.02.2015 15:58	Telefonat zum letzten Angebot	MILLER ANITA	MM
O	TERMIN	12.02.2015 09:00	Meeting Vertragsdetails	MILLER ANITA	KM
E	BRIEFAUS	11.02.2015 15:52	Falscher Tarif in der Rechnung ausgewiesen	MILLER ANITA	KM
E	TELEIN	11.02.2015 15:45	Falscher Tarif in der Rechnung ausgewiesen	MILLER ANITA	KM
E	MAILINT	29.01.2015 17:17	Abrechnungsbeauftragung: neuer Vertrag	SCHWARZ ANNE	KM
E	MAILINT	29.01.2015 17:03	Abrechnungsbeauftragung: neuer Vertrag	SCHWARZ ANNE	KM
E	WIEDERVORLAGE	29.01.2015 17:02	Beschaffung wurde informiert	SCHWARZ ANNE	KM
E	ERINNERUNG	29.01.2015 17:02	Angebot AWG 0000255 vom 29.01.2015	BECKER CHRISTIANE	?
E	BRIEFAUS	26.01.2015 15:15	Beschwerde über Nicht-Antwort	MILLER ANITA	KM
E	POSTEIN	26.01.2015 15:11	Beschwerde über Nicht-Antwort	MILLER ANITA	KM
E	MAILAUS	22.01.2015 13:54	Versand der Produktbroschüre	MILLER ANITA	KM
E	TERMIN	22.01.2015 09:00	Statusgespräch	PRO MASCHINE ALSDORF	KM
E	BRIEFAUS	20.01.2015 15:40	Online-Registrierung funktioniert nicht	MILLER ANITA	KM
E	TELAUS	13.01.2015 13:45	Terminvereinbarung	PRO MASCHINE ALSDORF	HB
E	DOKUMENT	10.12.2014 15:07	Erstellung Adressetketten für Weihnachtskarten	?	AS
E	SER	11.11.2014 10:17	Einladung zum VIP Symposium 2014	?	?

Abbildung: Datensatz-Tooltip auf einer Aktivität

Hinweis: Dieses Feature ist auch in Windows Client verfügbar.



## 2.3 Externe Aufrufe: URL, BAT, EXE

### Ein Klick für jede Anwendung!

#### Nutzen

Jede lokale Anwendung oder eine Bat-Datei kann direkt aus dem Web Client aufgerufen werden. Somit können die Aktionen aus dem CRM direkt an eine lokale Anwendung übergeben werden.

#### Details

Die externen Aufrufe werden weiterhin wie gewohnt im Windows Client konfiguriert. Im Web Client stehen sie nun ebenfalls in der Branding-Toolbar zur Verfügung.

Verfügbare Aufruftypen:

- EXE, BAT: Aufruf der jeweiligen Dateien via Browsererweiterung
- OUTLOOK
- WORD
- EXCEL
- URL: Aufruf der URL über neuen Browser-Tab

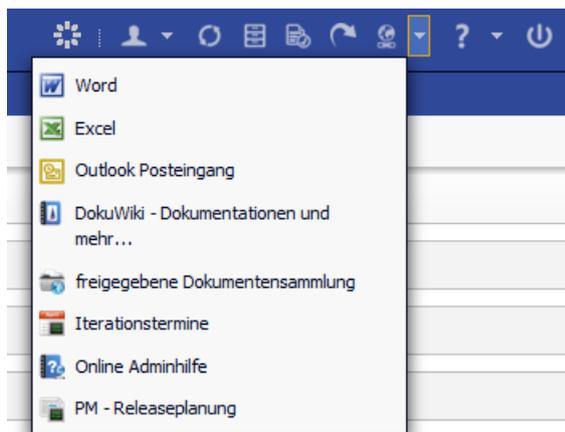


Abbildung: Externe Aufrufe in der Branding-Toolbar



Abbildung: Installation eines Plugins für externe Aufrufe

Um die externen Aufrufe aus der Anwendung heraus ausführen zu können, benötigen Sie ein Browser-Plugin, das beim initialen Aufruf zum Download angeboten wird. Nach der Installation des Plugins sind die konfigurierten Links oder Anwendungen aufrufbar.



## 2.4 Rechtschreibprüfung in Memo-Feldern

### Rechtschreibprüfung leicht gemacht!

#### Nutzen

Irren ist menschlich. Die eingebaute Rechtschreibprüfung unterstützt Sie beim Verfassen umfangreicher Informationen im HTML-formatierten Memo-Feldern. Damit erhöhen Sie die Datenqualität.

#### Details

Alle Browser (Chrome, Firefox und IE10+) bieten eine eingebaute Rechtschreibprüfung an, die mehrere Sprachen unterstützt.

Die Aktivierung und Einstellungen für dieses Feature finden Sie auf den Herstellerseiten:

- IE: [http://answers.microsoft.com/en-us/ie/forum/ie10-windows\\_7/how-to-disable-spell-checker-in-internet-explorer/6a90d72a-6383-4d27-811e-f041c30d6a13](http://answers.microsoft.com/en-us/ie/forum/ie10-windows_7/how-to-disable-spell-checker-in-internet-explorer/6a90d72a-6383-4d27-811e-f041c30d6a13)
- Firefox: <https://support.mozilla.org/de/kb/Rechtschreibpruefung-nutzen>
- Chrome: <https://support.google.com/chrome/answer/95604?hl=de>

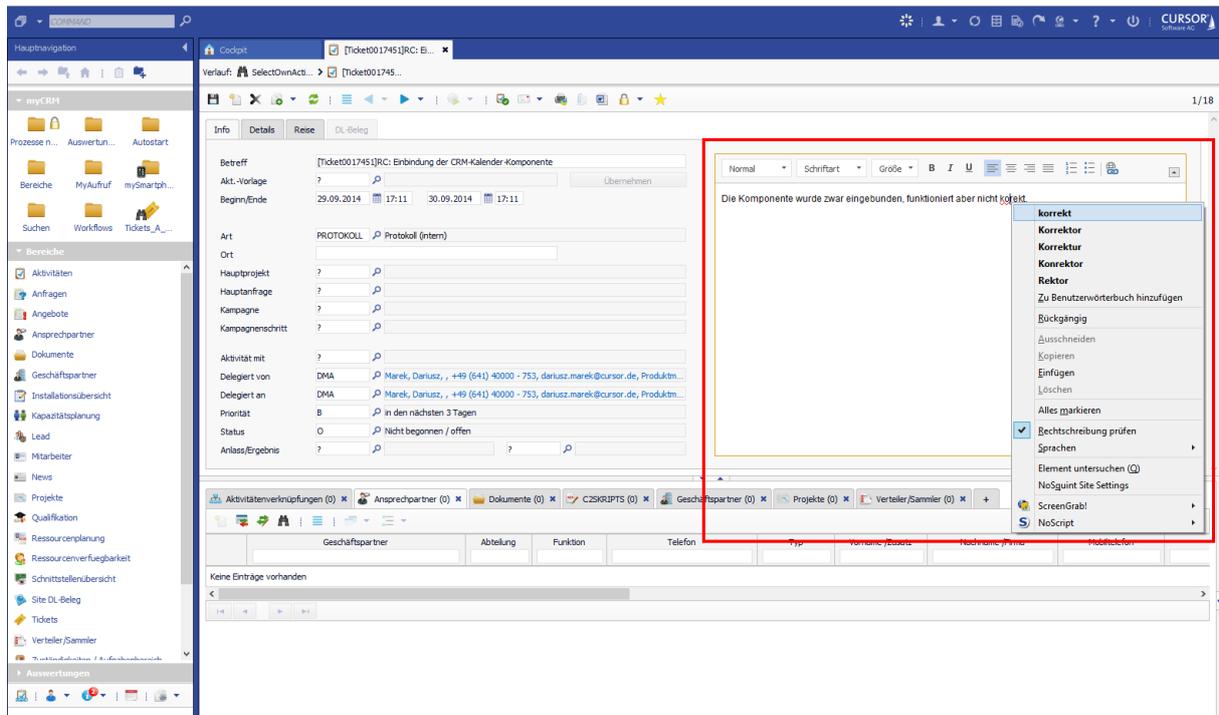


Abbildung: Edition des Memo-Feldes

Die Rechtschreibprüfung wird in der Anwendung erst dann aktiv, wenn der Editier-Modus aktiv ist, d. h. der Fokus im Textfeld platziert ist. Erst dann werden auch die falsch geschriebenen Wörter rot unterstrichen. Korrekturvorschläge können über die Kombination **Strg** + <Rechte Maus> eingeholt werden.



## 2.5 Automatische Signaturauswahl

### Wie der Client, so die Signatur!

#### Nutzen

Mit den neuen Variablen ISWEBCLIENT/ISRICHCLIENT/ISMOBILECLIENT passt sich die Signatur dem verwendeten Client an. Sie gestalten nur eine HTML-Vorlage als Mail-Signatur und das System erkennt automatisch, um welchen Client es sich handelt. So können Sie clientspezifische Signaturen mit Logos und Texten designen.

#### Details

Die Konfiguration wird wie bisher in der Adminkonsole des Windows Clients vorgenommen. Hier kann eine HTML-Vorlage aufgerufen und bearbeitet werden. Die Auswahl der Vorlage erfolgt dann direkt beim Client über die Benutzeroberfläche. Mit der Auswahl einer geeigneten Signatur werden die Client-Variablen geprüft und die Designform übernommen.

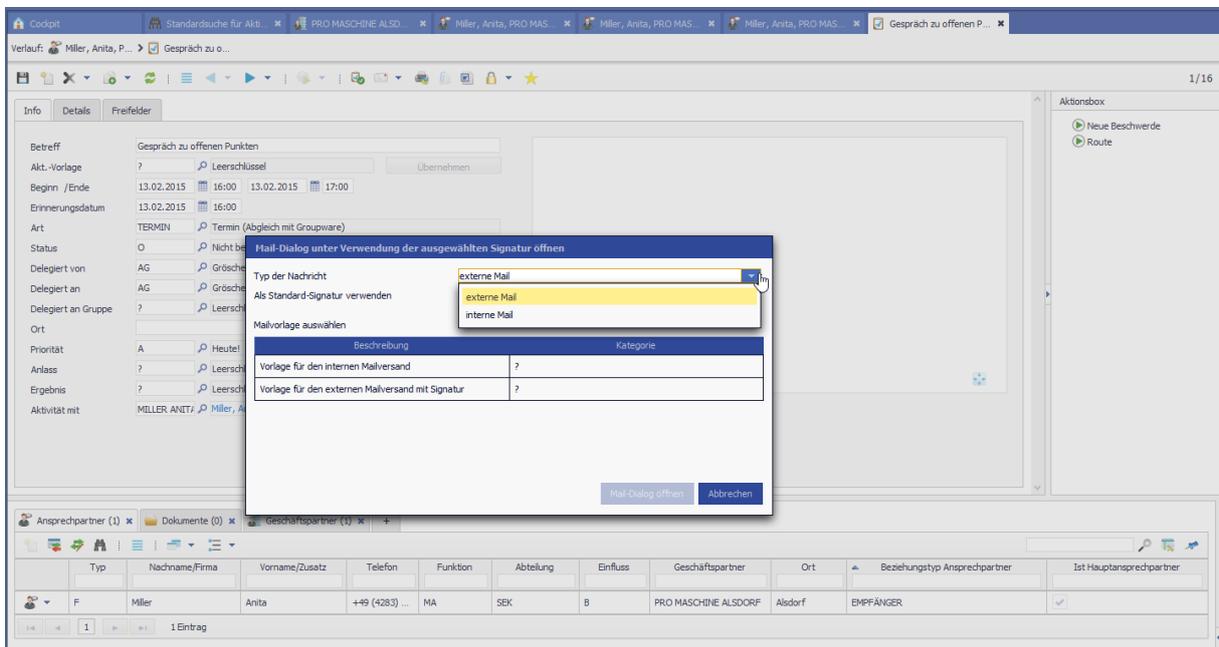


Abbildung: Auswahl einer Signatur im Web Client



### 3. CURSOR-App

#### Mein CRM, immer dabei!

#### 3.1 Umkreissuche (around me!)

##### Nutzen

Mit der Umkreissuche haben Sie Ihre Geschäftspartner stets im Überblick. So lässt sich augenblicklich feststellen: Welche Kunden befinden sich in Standortnähe?

##### Details

Es handelt sich um ein Standardfeature der Version 2015.2. Die einzige Voraussetzung ist GPS-Empfang und die vorherige Geocodierung Ihrer CRM-Adressen. Die App zeigt dann alle Geschäftspartner im Radius bis zu 100km (im Standard 50km).

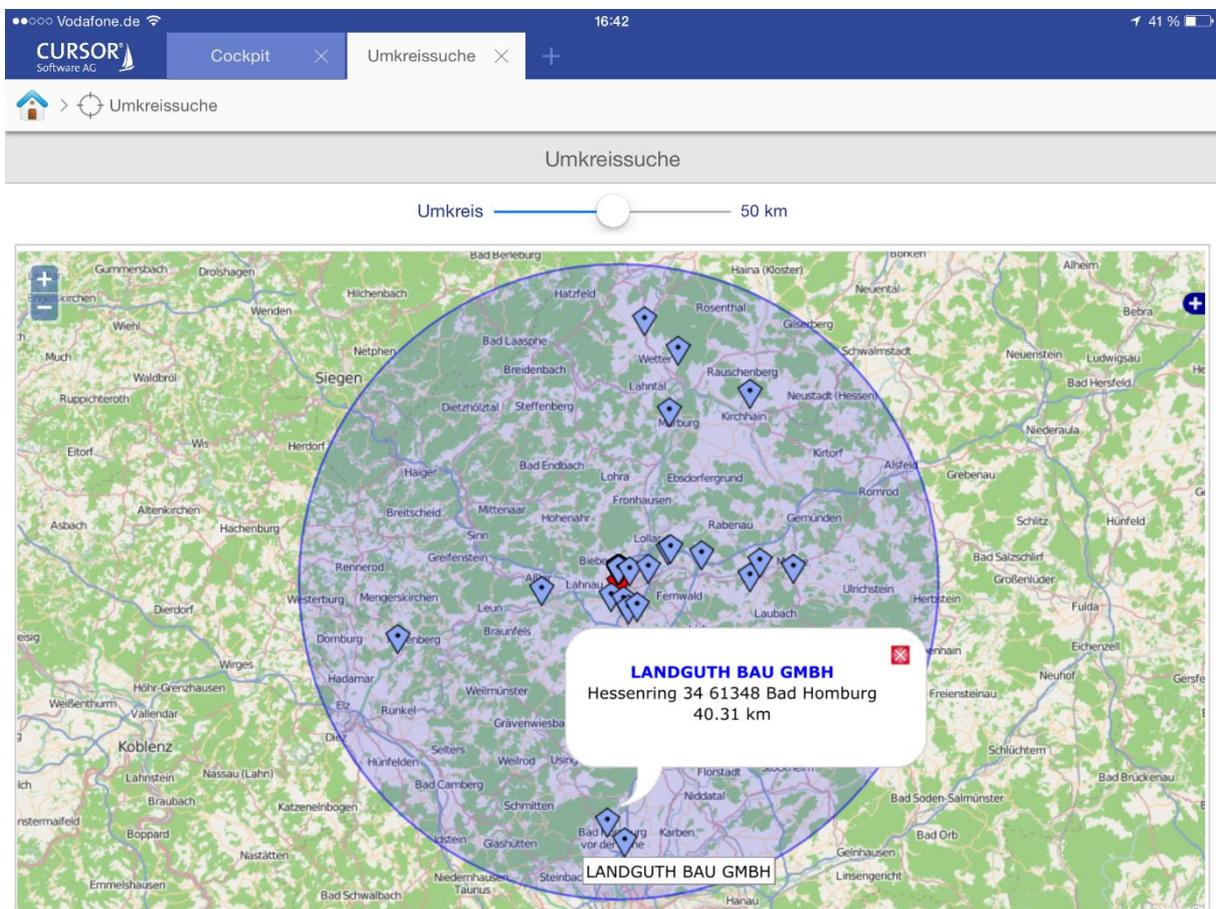


Abbildung: Darstellung von Geschäftspartnern im Umkreis von 50km

Um die Adresse des Geschäftspartners einzusehen, tippen Sie einfach auf das Location-Symbol auf der Karte. Tippen Sie erneut auf den Link der Adresse, um den Datensatz des Geschäftspartners zu öffnen.



## 3.2 Integration des Beziehungsgraphs

### Zusammenhänge intuitiv erkennen!

#### Nutzen

Der aus Version 2015.1 bereits bekannte Beziehungsgraph zeigt Ihnen nun auch auf der CURSOR-App unmissverständlich die Beziehungen zwischen den Personen (Geschäftspartnern, Ansprechpartnern und Kollegen) im System. Über die grafische Oberfläche können Sie sofort zum Datensatz der Person wechseln. Schnell. Einfach. Intuitiv.

#### Details

Die Darstellung bedarf keinerlei Anpassungen und ist über das Beziehung-Symbol bei Personen-Entitäten erreichbar. Darüber hinaus verfügt die Darstellung über Justierungs-Mechanismen für den Darstellungsmodus (vertikal vs. horizontal) und Skalierung. Sollte eine Darstellung unübersichtlich werden, können Sie bequem Filterkriterien eingeben.

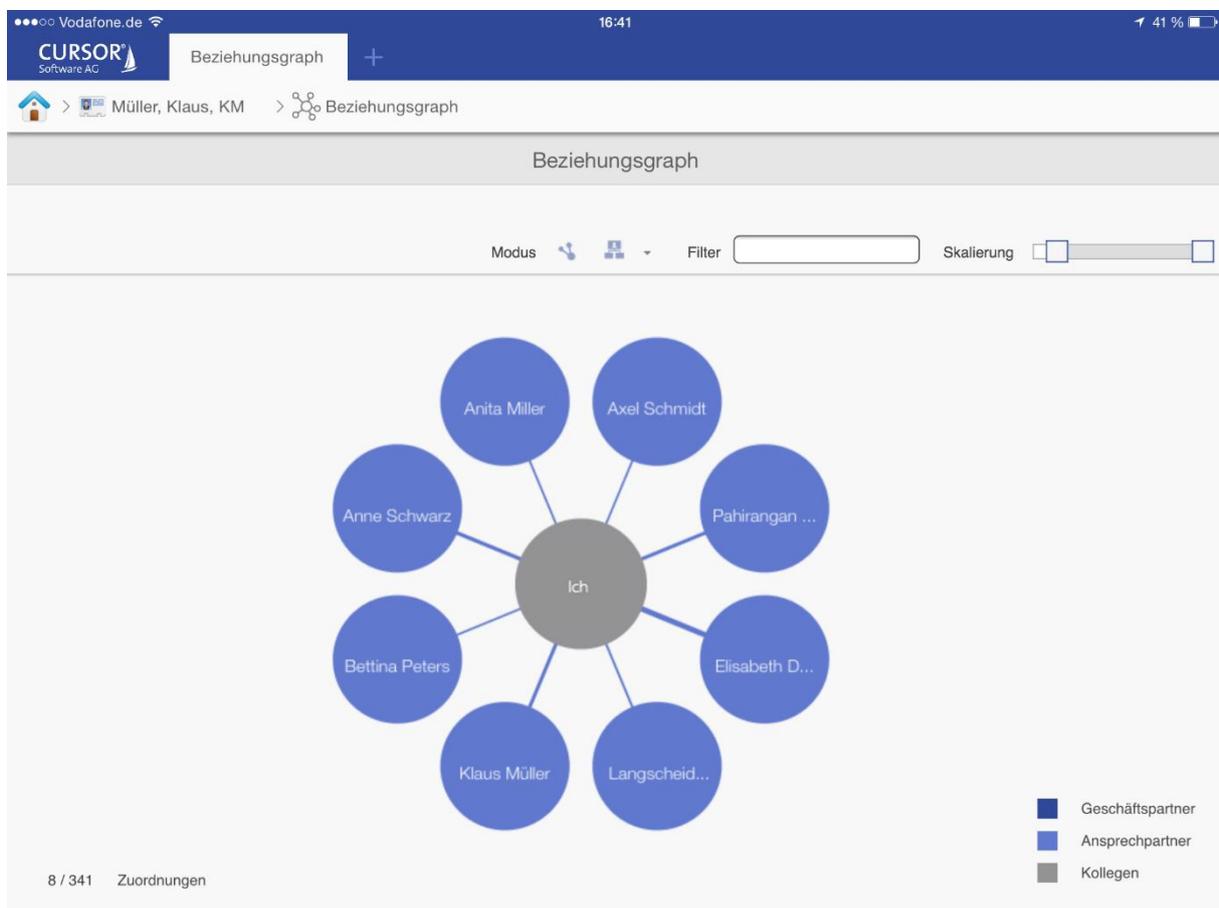


Abbildung: Darstellung der Beziehungen zwischen einem Mitarbeiter und Ansprechpartnern



## 3.3 Maskeneditor

### Masken à la carte!

#### Nutzen

Individualität und Flexibilität pur! Sie entscheiden, welche Daten auf der CURSOR-App dargestellt werden. Ohne Programmierkenntnisse, einfach via Drag&Drop entwerfen Sie neue Masken oder passen vorhandene Dialoge an.

#### Details

Der AppEditor ist ein grafisches Tool, um Masken für die CURSOR-App zu erstellen. Der Aufruf erfolgt analog wie im GUI-Builder über die Adminkonsole.

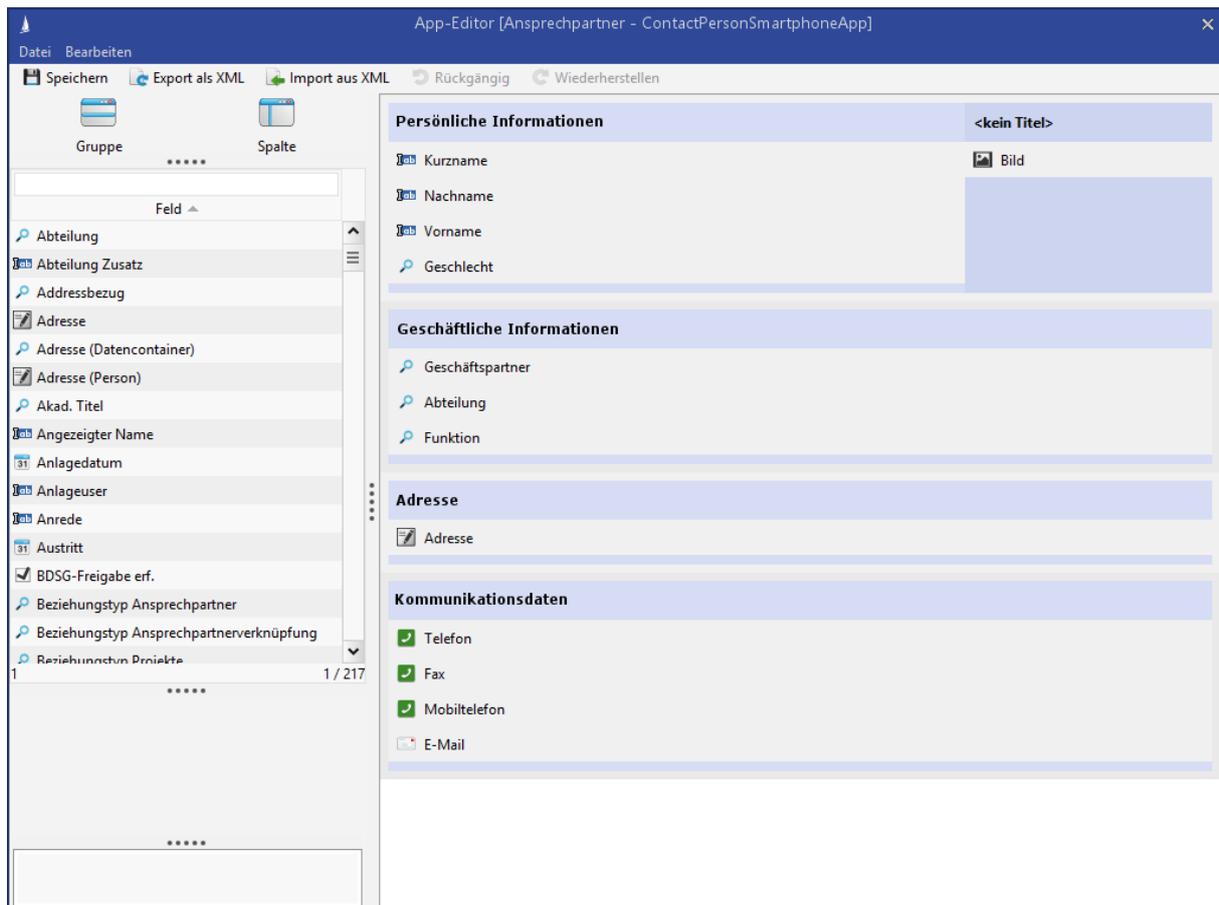


Abbildung: Masken-Editor für die App

Eine Gruppe/Spalte kann über Drag-and-Drop in der Maske rechts platziert werden. Wenn eine Spalte hinzugefügt wird, wird automatisch eine umfassende Gruppe erstellt, um die grundlegende Struktur der Maske zu erhalten. So können die App-Masken gruppiert werden. Wenn eine Spalte ausgewählt wird, können im Bereich unten links die Eigenschaften eingestellt werden.

Die Felder können ebenfalls über Drag-and-Drop in den Gruppen/Spalten rechts platziert werden. Wenn ein Feld ausgewählt wird, können im Fußbereich die Eigenschaften eingestellt werden.

Weitere Funktionalitäten des AppEditors:

- Masken können importiert und exportiert werden
- Die Aktionen in der Maske können rückgängig und wiederhergestellt werden



## 3.4 Suchfeld in den einzelnen Bereichen darstellen

### Nutzen

In jedem Datenbereich befindet sich nun ein Suchfeld, wie dies vom Windows und Web Client bereits bekannt ist. Dieses Feld dient der gezielten Suche innerhalb des Bereichs. So suchen Sie ganz gezielt nach bestimmten Informationen und erhöhen die Trefferquote.

### Details

Oberhalb der Standardsuchen wird nun in jedem Datenbereich ein Suchfeld angeboten, um Informationen gezielt zu finden.

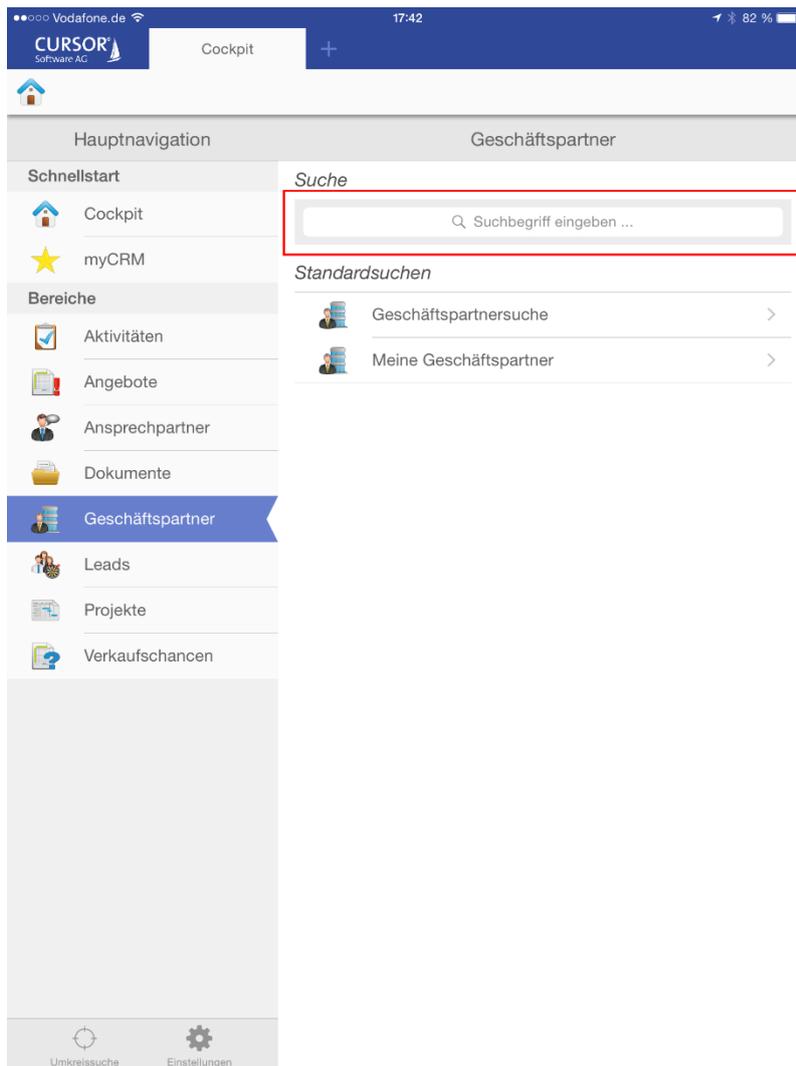


Abbildung: Suchfeld im Bereich Geschäftspartner



## 3.5 Vorschlagslisten

### Nutzen

Nachschlagen ohne Maskenwechsel. Jetzt füllen Sie die Maskenfelder in der CURSOR-App noch schneller aus.

### Details

Die Bedienung der Nachschlagfelder wurde dadurch vereinfacht, dass die verfügbaren Schlüssel nun sichtbar sind, ohne dass die Hauptmaske ausgeblendet oder überlagert wird. Anstatt wie bisher auf das Lupen-Symbol zu tippen und zur Schlüssel-Auswahlmaske zu wechseln, erfolgt die Auswahl eines Schlüssels nun direkt im unteren Maskenbereich. Dies spart Zeit und störende Maskenwechsel.

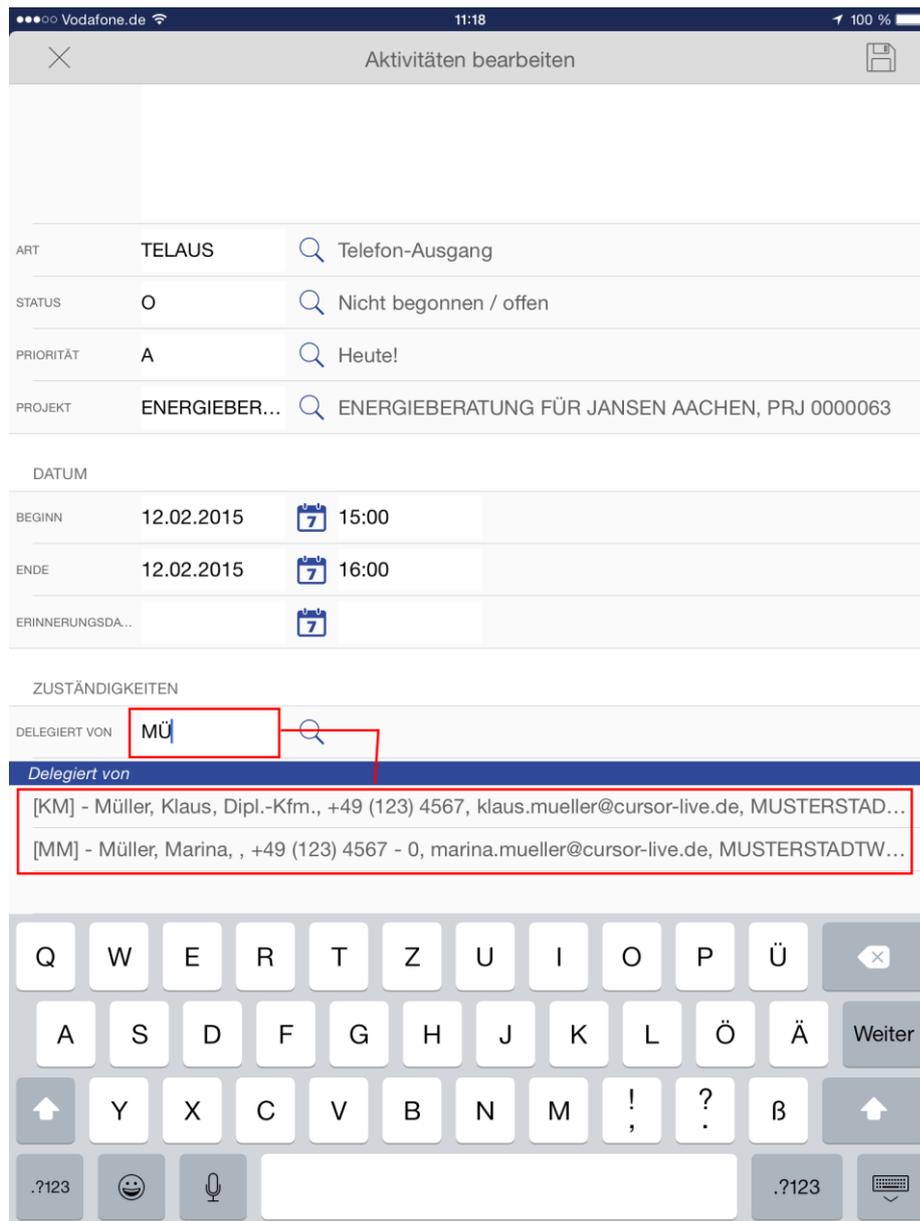


Abbildung: Verfügbare Schlüssel in einem Nachschlagefeld



## 4. CURSOR-BPM

### 4.1 Rückgabe von Prozessvariablen an einen Webservice-Aufruf

#### BPM-Prozesse über Webservices starten!

##### Nutzen

Der Webservice-Aufruf `startProcess` wurde so erweitert, dass Variablen aus einem Prozess an den Aufrufer zurückgegeben werden können. Damit lassen sich aufrufende Webservices mit relevanten Informationen versorgen und auf diese Weise prozess-spezifische Logiken umzusetzen.

##### Details

Beispiel: eine Drittanwendung startet einen BPM-Prozess zwecks Anlage von Geschäftspartnern anhand der übergebenen Daten. Die Neuerung ermöglicht dem aufrufenden System z.B. die Geschäftspartner-ID zurückzugeben.

Parameter:

- Es gibt für Prozesse eine neue dedizierte WSDL: `<server>:<port>/<VERSION>-ejb/ProcessWebService?wsdl`
- Die Methode heißt nun: `ProcessWebResult startProcess(ProcessWebParameter processWebParameter)`
- Der `ProcessWeb`
- Der Namespace des Webservice ist: `web.process.cursor.de`
- Der Namespace der Parameter- und Result-Objekte: `variable.process.common.jevi.cursor.de`
- Zeichenketten werden immer im `CDATA`-Block zurückgegeben, da diese Umbrüche und XML-Zeichen enthalten können.
- 

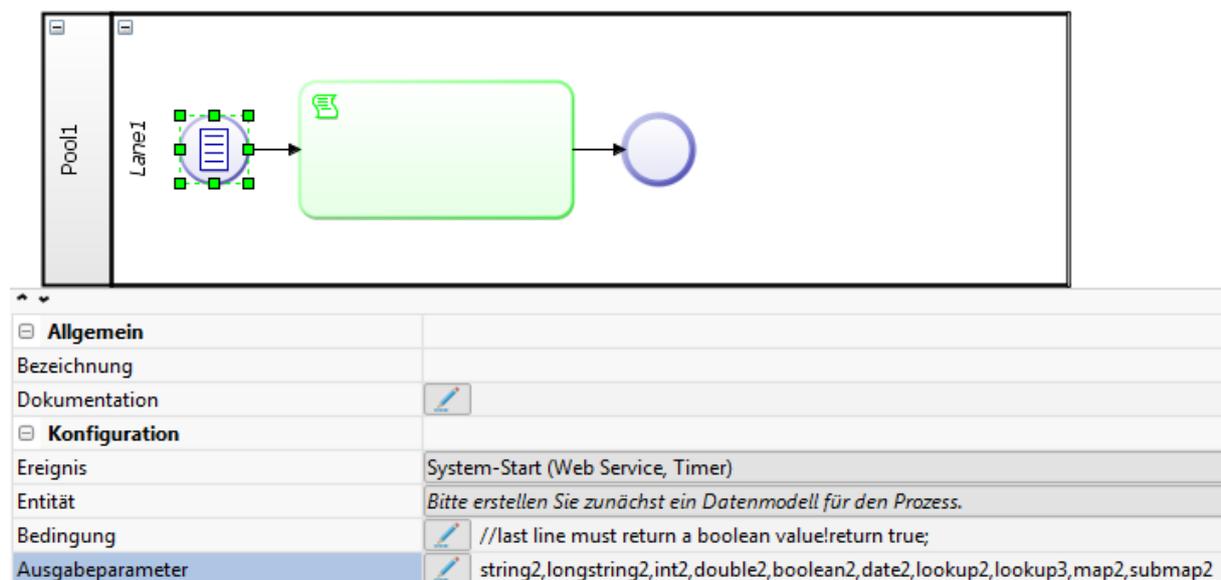


Abbildung: Start-Ereignis 'Systemstart (Webservice)' mit Ausgabeparametern



## 4.2 Zwischenereignis 'Nachrichteneingang für Webservices'

### BPM-Prozesse über Webservices weiterführen!

#### Nutzen

Das eingehende Nachrichtenereignis erlaubt es nun, den Prozess über Webservices nicht nur zu starten, sondern auch weiterzuführen.

#### Details

Bei der Auslösedefinition muss zuerst der Typ Webservice gewählt werden.

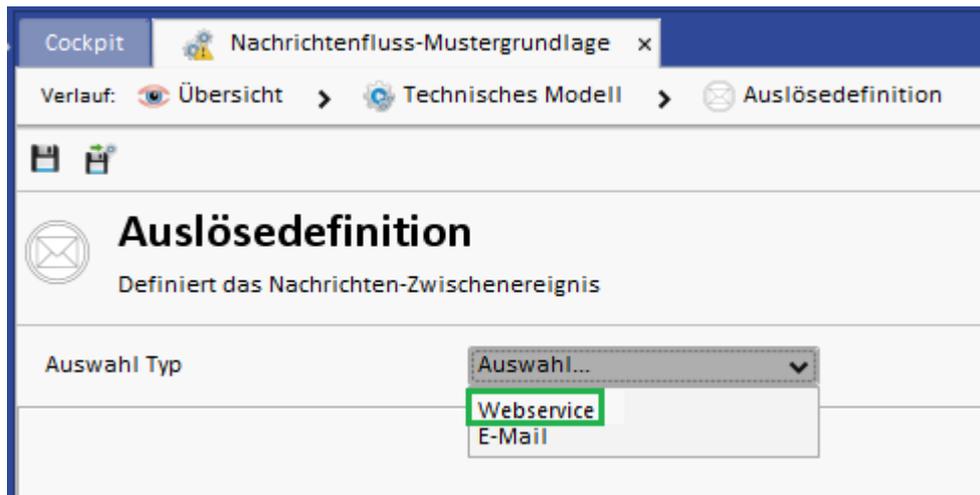


Abbildung: Konfiguration der Auslösedefinition

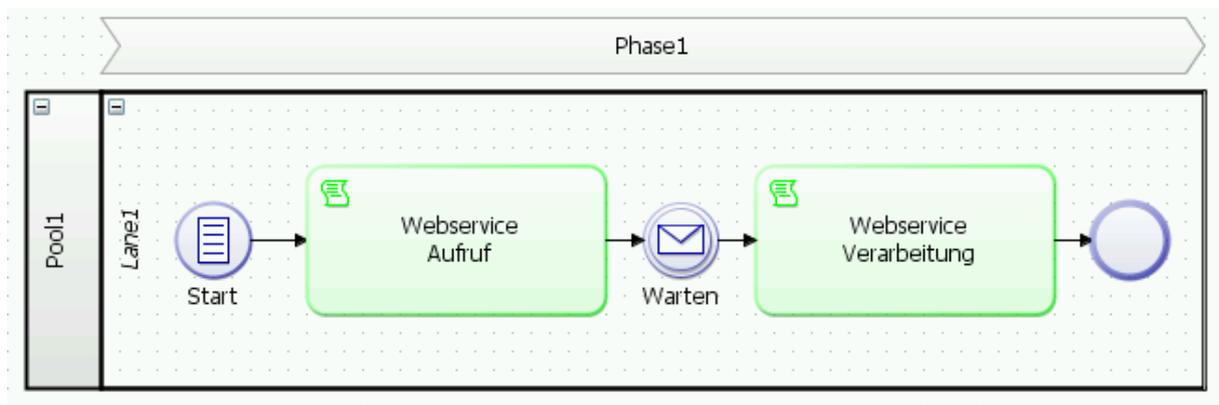


Abbildung: Ein Prozess mit einem Zwischenereignis 'Nachrichteneingang für Webservices'

Im Aufruf-Skript wird ein externer Webservice aufgerufen, um z.B. eine externe Berechnung durchzuführen. Die Berechnung kann aber erst nach einiger Zeit abgeschlossen werden, so dass ein Ergebnis nicht in der Webservice-Antwort (IWebServiceResult) zur Verfügung steht.

Die aktuelle Instanz-ID wird dem externen Programm über einen Parameter mitgeteilt. Mit dieser Instanz-ID kann das externe Programm später das Ergebnis über einen separaten Webservice-Aufruf dem Prozess mitteilen und ihn dadurch weiterführen.

