

**FRANK**

**CRM**

**DEUTSCHES HANDBUCH**

# Produktangaben

## FM Starter 2 Manual

FRANK CRM Handbuch, Deutsch, Handbuch Version 1.5 (synchron mit der Softwareversion)

FRANK CRM ist eine einfache, jedoch vielseitige CRM-Lösung, die auf FileMaker Pro basiert. Dies ist das Endbenutzerhandbuch und beschreibt, wie die implementierten Funktionen zu nutzen sind.

Dies ist ein Produkt von Kursiv Software, Schweiz.

Entwickler: Karsten Risseeuw.

Mehr erfahren

[fmstarter.com](http://fmstarter.com)

Kursiv kontaktieren

<https://kursiv-software.com/kontakt/>

# Inhaltsverzeichnis

Produktangaben.....	1
Inhaltsverzeichnis.....	2
Einführung.....	5
Was ist FRANK CRM?.....	6
Weshalb keine kostenlose CRMs nutzen?.....	8
Anforderungen.....	13
Versionen und Begrenzungen.....	15
Die ersten Schritte.....	18
Installation.....	19
Testversion deaktivieren.....	21
Daten der Testversion importieren.....	23
Erste Schritte.....	25
Aller Anfang ist einfach.....	27
Unterstützung finden.....	30
Konzepte.....	31
Einstellungen verstehen.....	32
Adressen oder Kontakte?.....	35
Information für Entwickler.....	38
Adressen.....	39
Adressen.....	40
Liste der Verkaufsdokumente.....	43
Einstellungen der Adresse.....	44
Absenderadresse.....	45
Lieferanten einrichten.....	47
Verknüpfte Artikel.....	49
Verkaufsdokumente.....	52
Kenne die Basiseinstellungen.....	53
Wo Rechnungen erstellen?.....	56

Dokumenttypen.....	58
Adressen auf Verkaufsdokumente.....	60
Drucken.....	63
Gedruckte Informationen.....	66
Details zum Artikel.....	71
Dokumente duplizieren.....	74
Teillieferungen.....	76
Zahlungen.....	79
Produkte.....	81
Was sind Produkte?.....	82
Zuerst Währungen anlegen.....	84
Produktdetails und Preise.....	86
Berichte.....	92
Umsatz.....	93
Umsatz pro Artikel.....	95
Fällige Rechnungen.....	96
Ablaufende Artikel.....	100
Administrator.....	106
Was ist ein Administrator?.....	107
Benutzer.....	108
Backup.....	110
Export.....	111
Importieren und Aktualisieren.....	112
Einstellungen.....	115
Erste Schritte.....	116
Standardeinstellungen.....	117
Adresskategorien.....	118
Ländereinstellungen.....	120
Verkaufseinstellungen.....	122
Mahnungen einstellen.....	125

Mehrwertsteuer einrichten.....	128
Artikeltext-Etiketten.....	133
Produkteinstellungen.....	138
Produkteinheiten.....	141
Rabattgruppen.....	142
Versandoptionen.....	144
Zahlungsplattformen.....	145
Buchungskonten.....	146
Währungen.....	148
Lokale Besonderheiten.....	152
Schweizer QR Rechnung.....	153
Hinweise für Entwickler.....	155
Was ist das Developer Dashboard?.....	156
Übersicht vom Startlayout.....	159
Wertelisten.....	164
Strukturen vor Regeln.....	167
Anker-Boien Konzept.....	172
Arbeiten mit Scripts.....	184
Erweiterte Mehrsprachigkeit.....	189
Hilfsfenster.....	195
Schlussbemerkungen.....	196

# Einführung

Eine Einführung in FRANK CRM. Erfahren Sie, welche Konzepte hinter FRANK CRM stecken und welche Versionen es gibt.

# Was ist FRANK CRM?

## Grundlegende Funktionalität

FRANK CRM ist eine auf das Wesentliche reduzierte CRM-Lösung. Es ist ein Werkzeug zur Verwaltung Ihrer Geschäftskontakte und zur Erstellung von Verkaufsdokumenten (Angebote, Lieferscheine, Rechnungen etc.). Diese beiden Dinge sind grundlegend für fast jedes Unternehmen und für viele kleine Unternehmen reicht es aus, um die Grundlagen eines Unternehmens zu betreiben. Obwohl der Schwerpunkt ausschliesslich auf Adressen, Kontakten und Verkäufen liegt, bietet die Software bereits von Haus aus viele Profifunktionen wie Umsatzberichte, die Verwaltung von Verfallsdaten von Produkten und Dienstleistungen und vieles mehr.

## Leistungsstarke Funktionen

Was macht FRANK CRM zu etwas Besonderem unter den Hunderten von verfügbaren Lösungen?

- Basiert auf FileMaker Pro (Low-Code-Entwicklung)
- Fast alles lässt sich über eine einfache Benutzeroberfläche einrichten
- mehrsprachig (Übersetzungen mit [deepl.com](https://www.deepl.com) möglich)
- unterstützt mehrere Währungen (Umrechnungen mit [freecurrencyapi.com](https://freecurrencyapi.com) möglich)
- funktioniert für verschiedene Dokumentengrößen (A4, Letter)
- gut implementierte Arbeitsabläufe für eine Vielzahl von Aufgaben
- kostenlose Version (eingeschränkt) und Vollversion (unbegrenzt, anpassbar).

Wenn Sie ein kleines Unternehmen sind, in dem Sie Waren oder Dienstleistungen, sogar Abonnements, verkaufen, wird diese Lösung wahrscheinlich alle Ihre Verwaltungsanforderungen erfüllen. Wenn Ihre Anforderungen über die

Grundfunktionalität hinausgehen, können Sie auf die Vollversion upgraden und diese als Ausgangspunkt für Ihre Entwicklung mit FileMaker Pro nutzen. Sie erhalten dann vollen Zugriff auf die Datei.

FRANK CRM löst viele Bedürfnisse kleinerer Unternehmen sofort, sogar in der kostenlosen Version, ist aber auch ein grossartiger Ausgangspunkt für FileMaker-Entwickler, die ihre eigene Geschäftslogik erstellen wollen oder die direkt mit einem neuen Projekt beginnen und wahrscheinlich Monate an Entwicklungszeit sparen wollen.

## **Weshalb keine kostenlose CRMs nutzen?**

Sicherlich wissen Sie, dass es kostenlose CRM-Lösungen gibt, die auf File-Maker basieren. Das sind großartige Produkte, die oft viel mehr Optionen bieten, wie FRANK CRM es tut. Warum wählen Sie nicht diese kostenlosen Versionen?

### **Was ist mit kostenlosen CRM-Lösungen?**

Es gibt mehrere Gründe, warum wir der Meinung sind, dass es einen Markt für FRANK CRM gibt und die Vorteile von FRANK CRM die der komplett kostenlosen Versionen übertreffen. Der Grund dafür ist selbsterklärend: Jedes Unternehmen ist anders. Je mehr Details man einer Softwarelösung hinzufügt, egal wie fortgeschritten sie ist, desto mehr Funktionen müssen vereinfacht, angepasst oder erweitert werden. Kostenlose Pakete sind großartig, erfordern aber erhebliche Anpassungen, um sie für Ihr Unternehmen geeignet zu machen. Und hier wird es knifflig.

Kostenlose CRM-Lösungen sind möglicherweise auf ein bestimmtes Land, eine einzige Sprache oder Währung ausgerichtet und verfügen nicht über Implementierungen für einen internationalen Ansatz. Das bedeutet: Diese Produkte passen gut in bestimmte Märkte, funktionieren aber außerhalb dieser Märkte nicht so gut. Wenn eine solche Lösung für Sie jedoch in Frage kommt, sollten Sie sie nutzen!

Als wir uns verschiedene verfügbare Lösungen ansahen, stießen wir auch auf einige Einschränkungen. Kostenlos ist nicht immer am besten. Eine billige Lösung könnte sich mit der Zeit als die teuerste Option erweisen. Hier sind einige Gedanken dazu.

## **Wie kostenlose Angebote funktionieren**

Zunächst einmal gibt es nichts gratis. Irgendjemand muss für den Entwicklungsaufwand aufkommen. Die Unternehmen, die kostenlose CRM-Lösungen anbieten, leben von der Nachfrage der Kunden nach Verbesserungen und Anpassungen dieser kostenlosen Version. Das ist eine Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen. Die kostenlose Version ist ein Mittel des Marketings, und zahlende Kunden nutzen auch die kostenlose Version. Schön und gut! Aber für Sie als Kunde ist die kostenlose Version wahrscheinlich nicht so billig. Sie müssen Zeit und wahrscheinlich auch Geld investieren, um die Basislösung an Ihre Bedürfnisse anzupassen.

Zur Anpassung gehört auch, dass Sie Teile, die Sie nicht brauchen, entfernen und die Grundfunktionen verbessern, um einen vielseitigeren Ansatz zu ermöglichen. Entweder Sie nehmen die Aufgabe selbst in die Hand und investieren Zeit und Mühe, um zu lernen, wie es funktioniert, und es dann an Ihre Bedürfnisse anzupassen. Oder Sie entscheiden sich dafür, Ihre Anfragen von diesem Unternehmen bearbeiten zu lassen, was noch mehr Aufwand und Kosten verursacht.

Eine umfassendere Lösung scheint mehr zu bieten. Man könnte meinen, dies sei ein schneller und kostengünstiger Weg. Wenn Sie jedoch bedenken, dass Sie sie höchstwahrscheinlich ohnehin erweitern müssen, dass Sie implementierte Arbeitsabläufe, Komplexität und Entwicklungsstile überwinden müssen, damit sie Ihren Anforderungen entspricht. Das alles ist ziemlich anspruchsvoll.

Daher sind kostenlose Versionen grossartig, wenn Sie sie sofort und ohne große Erweiterungen verwenden können. Alle Änderungen, die Sie wünschen, werden wahrscheinlich erhebliche Investitionen in Zeit, Geld oder beides erfordern.

## **FRANK CRM hat einen anderen Ansatz**

FRANK CRM ist nicht kostenlos, da wir nicht die Absicht haben, Arbeit von Ihnen zu bekommen. Es ist nicht unsere Entwicklung für Sie, die die Rechnungen bezahlt. Unsere Einnahmen stammen direkt aus dem Verkauf dieses Produkts. **Dieses Produkt soll Ihnen helfen, Probleme zu lösen, und nicht uns helfen, mehr Arbeit zu bekommen.** Das ist ein anderer Ansatz.

Zwei Schlüsselfaktoren machen FRANK CRM zu einer perfekten Wahl für die weitere Entwicklung:

### **1. Basierend auf FM Starter**

FM Starter ist eine Startdatei für neue FileMaker-Projekte, die auf unserer Website [fmstarter.com](http://fmstarter.com) verfügbar ist. Es enthält eine Menge allgemeiner Funktionen, wie eine dynamische Navigation, mehrsprachige Textbeschriftungen und vieles mehr. FRANK CRM ist nicht nur "eine Lösung", sondern eher eine Entwicklungsplattform mit vielen generischen Ansätzen, die leicht zu verstehen und einfach für Ihre weitere Entwicklung zu nutzen sind.

### **2. Auf das Wesentliche reduziert**

FRANK CRM ist auf FM Starter aufgebaut. Es hat tonnenweise Optionen, versucht aber nicht die "Alleskönner"-Lösung zu sein. Weniger ist oft mehr. FRANK CRM hat einen klaren Fokus darauf, nicht alles machen zu wollen. Sie haben das richtig gehört: Bei dieser Lösung geht es nicht um "alles", denn "alles" sieht für jedes Unternehmen anders aus. Es gibt jedoch einige Grundlagen, die in fast jedem Szenario verwendet werden. FRANK CRM fokussiert sich auf diese Grundlagen.

FRANK CRM richtet sich auf Adressen, Kontakte und Verkäufe. Es wird mit allen grundlegenden Tabellen, Beziehungen, Funktionen und Einstellun-

gen in Bezug auf diese Kernfunktionen geliefert. Wenn Sie ein zusätzliches Feld benötigen, ist es einfach zu implementieren. Wenn Sie eine Erweiterung wünschen, müssen Sie sich nicht mit bereits implementierten komplexen Szenarien befassen, die nicht ganz zu Ihrem Unternehmen passen. Stattdessen haben Sie ein "Sprungbrett" der fortgeschrittenen Art, das Ihnen mit einer soliden Projektstruktur, einfachen Ansätzen, generischen Tools und einem erstklassigen strukturellen Ansatz zur Seite steht. Das macht es viel einfacher, in einem Bruchteil der Zeit genau das zu erstellen, was Sie wollen, während Sie sich nicht so sehr mit Softwareteilen herumschlagen müssen, die Sie nicht brauchen. Wir finden das grossartig.

### **3. Bevorzugen Sie konfigurierbare Optionen gegenüber fest programmierten Skripten**

Ob ein CRM das tut, was Sie wollen, hängt vielleicht nur von ein paar Optionen ab, die in Ihrer Lösung vorhanden sind oder nicht. Das ist der Grund dafür, FRANK CRM so flexibel wie möglich zu gestalten und Optionen zur Konfiguration zur Verfügung zu stellen. "Es ist einfacher, Einstellungen zu konfigurieren, als von Grund auf neu zu entwickeln."

Wenn es potentiell verschiedene Optionen gibt, werden diese Optionen in einfache Einstellungen und Wertelisten ausgelagert. Alle diese Einstellungen und Wertelisten sind über reguläre Layouts zugänglich - es ist kein Scripting erforderlich. Wenn Sie eine Liste bearbeiten oder einige Einstellungen ändern und diese speichern können, sind Sie möglicherweise in der Lage, die Lösung sofort nach Ihren Bedürfnissen zu konfigurieren, indem Sie einige Grundeinstellungen ändern und einige Wertelisten bearbeiten. Klingt das vereinfacht?

Ein Teil der Einstellungen findet sich in den Einstellungen für den Administrator, die auch in der kostenlosen Version verfügbar sind. Viele weitere Einstellungen bedürfen sorgfältiger Überlegungen und sind nur im Developer

Dashboard verfügbar. Letzteres ist in jeder gekauften und vollen Lizenz zugänglich.

### **FRANK CRM erspart Ihnen wahrscheinlich mehr als ein Jahr Arbeit**

Die Verwendung von FRANK CRM als Ausgangspunkt für die Entwicklung erspart Ihnen monatelange Arbeit und gibt Ihnen einen Einblick in die jahrelange Erfahrung mit den Entwicklungs- und Vertriebsanforderungen.

Da es sich um ein Produkt handelt, durchlief es viele Iterationen, bevor es überhaupt auf den Markt kam, und wird im Laufe der Zeit weiter verfeinert. Sie erhalten eine solide Grundlage für Ihre Entwicklung. Es ist eine gute Starthilfe für jeden FileMaker-Entwickler.

# Anforderungen

## **Sie benötigen eine vollständige und aktuelle Version von FileMaker Pro**

FRANK CRM basiert auf FileMaker Pro und benötigt eine Volllizenz von FileMaker Pro, um es zu nutzen. FRANK CRM läuft auf jeder Plattform, auf der FileMaker Pro läuft. Es wurde für den Einsatz auf Desktop-Computern entwickelt, wie es bei CRM-Lösungen üblich ist. Die Vollversion erlaubt es, Layouts auch für andere Zwecke anzupassen.

## **Gründe für den Einsatz von FRANK CRM**

Warum sollten Sie in eine richtige FileMaker-Lizenz und eine Vollversion von FRANK CRM investieren? Hier sind einige Gründe.

- Sie bleiben unabhängig von Cloud-Plattformen (obwohl es Hosting-Optionen in der Cloud gibt).
- Ihre Daten werden nicht in denselben Datenbanken gespeichert wie die anderer Unternehmen.
- Sie können Ihre eigene Datenbank intern hosten
- Sie können nach Ihren Präferenzen weiterentwickeln
- FileMaker ist eine fortschrittliche "Low Code" Entwicklungsplattform. Low Code bedeutet schnelle Entwicklung.
- Sie können festlegen, welche Sprachen Sie verwenden möchten
- Sie können mehrere Konten hinzufügen und die erforderlichen Zugriffsrechte festlegen
- Es handelt sich um eine einmalige Investition ohne weitere Verpflichtungen
- Alle Daten gehören Ihnen und können jederzeit exportiert werden
- FRANK CRM basiert auf FM Starter, einer einzigartigen Basislösung für FileMaker-Entwickler. Es ist also mehr als "nur" eine Lösung. Es ist die Basis für eine weitergehende Entwicklung.

- Es ist einfach zu bedienen und dennoch leistungsstark und vielseitig
- Ausserdem ist es anpassungsfähig und leicht zu konfigurieren.

### **Wo bekomme ich FileMaker?**

Bestellen Sie Ihr Exemplar direkt auf der Claris-Website ([claris.com](https://claris.com)) oder bei jedem Claris Business Partner oder ausgewählten Wiederverkäufern.

# Versionen und Begrenzungen

## Die Grundlage

FRANK CRM ist sowohl eine einfache Lösung für kleine Unternehmen als auch ein Ausgangspunkt für die weitere Entwicklung. Es basiert auf FM Starter (fmstarter.com), einer Startdatei für neue FileMaker-Projekte, und nutzt alle seine Vorteile. FRANK CRM erweitert seine Funktionalität um alle Grundlagen für die Registrierung von Kunden und die Erstellung von Rechnungen.

## Die Versionen

Es gibt 3 Versionen:

1. Kostenlose Version
2. Vollversion für 1 Endkunde
3. Verkauf für mehrere Endkunden (Ihre Lösung, die FRANK CRM enthält, für den Wiederverkauf nutzen können)

Hier ist ein direkter Vergleich der verfügbaren Versionen und was Sie mit jeder Version tun können. Die kostenlose Version dürfte für viele kleinere Unternehmen geeignet sein. Wenn Sie ein grösseres Unternehmen haben oder sich selbst weiterentwickeln wollen, ist das Upgrade auf eine Vollversion einfach. Alle Daten aus der kostenlosen Version können mit wenigen Klicks importiert werden.

Versionen und Optionen	Kostenlos	Standard	Verkauf
Benutzerkonten	1	unlimitiert	unlimitiert
Addresses	20	unlimitiert	unlimitiert
Entwicklerzugriff	nein	ja	ja
Entwickler Dashboard	nein	ja	ja
Sprachen	fix	einstellbar	einstellbar

Drucklayouts	fix	einstellbar	einstellbar
Gestaltungszugriff	nein	ja	ja
Zugang zu Scripts	nein	ja	ja
Import aus FRANK CRM	ja	ja	ja
Import aus anderen Dateien	nein	ja	ja
Datenexport-Format	CSV	alle	alle
Schweizer QR Rechnung	ja	ja	ja
Darf ich die Version verkaufen wie sie ist?	nein	nein	nein
Kann ich FRANK CRM als Ausgangspunkt für meine Entwicklung nutzen und dann meine Lösung verkaufen?	nein	nein	ja

Was bedeutet das?

- Die Kostenlose Version ist gut geeignet, um die Lösung aus der Sicht der Benutzer zu testen
- Die Kostenlose Version ist für ein 1-Personen-Unternehmen und bis zu 19 Kunden geeignet (20 Adressen total)
- Die Kostenlose Version ist für den Anfang gut geeignet. Sie kann später aufgerüstet werden.
- Die Kostenlose Version ist für die Verwendung auf einem Desktop-Computer vorgesehen
- Sie benötigen eine Standardversion, wenn Sie die Entwicklung selbst in die Hand nehmen wollen
- Sie benötigen eine Standardversion, wenn Sie mehrere Konten für Benutzer der Lösung erstellen möchten
- Sie benötigen eine Standardversion, wenn Sie mehr als 20 Adressen verwenden möchten.

- Sie benötigen eine Standardversion, wenn Sie die Datei hosten wollen
- Sie benötigen eine Standardversion, wenn Sie die Bildschirme für die mobile Nutzung anpassen möchten.
- Sie benötigen eine Standardversion, um Zugang zu einer Reihe von Einstellungen zu erhalten, wie: Auswählen oder Erstellen neuer Sprachen, Bearbeiten bestimmter Wertelisten, Zugriff auf Skripte und Layouts
- Alle Lizenzen sind persönlich.
- Eine Standardversion ist für ein einzelnes Unternehmen (1 Endkunde) gültig.
- Wenn Sie beabsichtigen, Ihre Lösung, die FRANK CRM enthält, weiterzuverkaufen, müssen Sie Folgendes beachten:

Sie haben FRANK CRM als Ausgangspunkt für die Entwicklung Ihrer eigenen Lösung genommen, die Sie verkaufen oder für mehrere Kunden nutzen wollen. Welche Lizenz benötigen Sie?

- Kauf einer Standardversion für jeden Client, *oder*
- Erwerben Sie eine Wiederverkaufslizenz, um FRANK CRM in eine unbegrenzte Anzahl von Kopien Ihrer eigenen Lösung zu integrieren.

Noch Fragen? Bitte kontaktieren Sie Kursiv für weitere Fragen.

# Getting started

Your first steps. This chapter gets you going.

# Installation

## Herunterladen und installieren

Jeder Anfang ist einfach: Laden Sie Ihre Version herunter und öffnen Sie die Datei. Sie benötigen eine Vollversion oder eine Testversion von FileMaker Pro, um die Datei zu öffnen (siehe: [Anforderungen](#)). Es ist keine spezielle Installation von FRANK CRM erforderlich. Verschieben Sie die Datei einfach in einen beliebigen Ordner auf Ihrer Festplatte, der Ihnen sinnvoll erscheint.

- Wenn Sie FRANK CRM **herunterladen**, erhalten Sie einen Ordner mit der FRANK CRM-Datei und einigen zusätzlichen Informationen, abhängig von der heruntergeladenen Version. Verschieben Sie diesen gesamten Ordner aus Ihrem Download-Ordner an einen anderen Ort auf Ihrer Festplatte.
- Die FRANK CRM-Datei erfordert eine **Vollversion von FileMaker**, um zu laufen. Wenn Sie noch keine Vollversion haben, können Sie eine Testversion von FileMaker von [claris.com](http://claris.com) herunterladen und FRANK CRM mit dieser Testversion von FileMaker Pro testen (siehe: [Anforderungen](#)).
- Öffnen Sie die FRANK CRM-Datei mit FileMaker Pro. Sie müssen Name und Passwort eingeben. Die Zugangsdaten finden Sie in Ihrem heruntergeladenen Archiv. Prüfen Sie die Datei ReadMe.txt.

## Kostenlose Version und Vollversion

Die kostenlose Version und die Vollversion funktionieren gleich, aber es gibt einige [Unterschiede](#).

- In der kostenlosen Version wurde der Zugang für Entwickler entfernt. Sie können diese Datei nur als Endbenutzer eingeben und können die Grundeinstellungen der Datei nicht ändern.

- FRANK CRM von [fmstarter.com](http://fmstarter.com) herunterladen > Kostenlos
- Die Vollversion ist eine andere Datei. Sie hat vollständigen Entwicklerzugang. Die Vollversion ist nur bei einem gültigen, abgeschlossenen Kauf auf unserer Website [fmstarter.com](http://fmstarter.com) erhältlich.
  - Laden Sie die Vollversion nach dem Kauf direkt von Ihrem Konto bei [fmstarter.com](http://fmstarter.com) herunter.

# Testversion deaktivieren

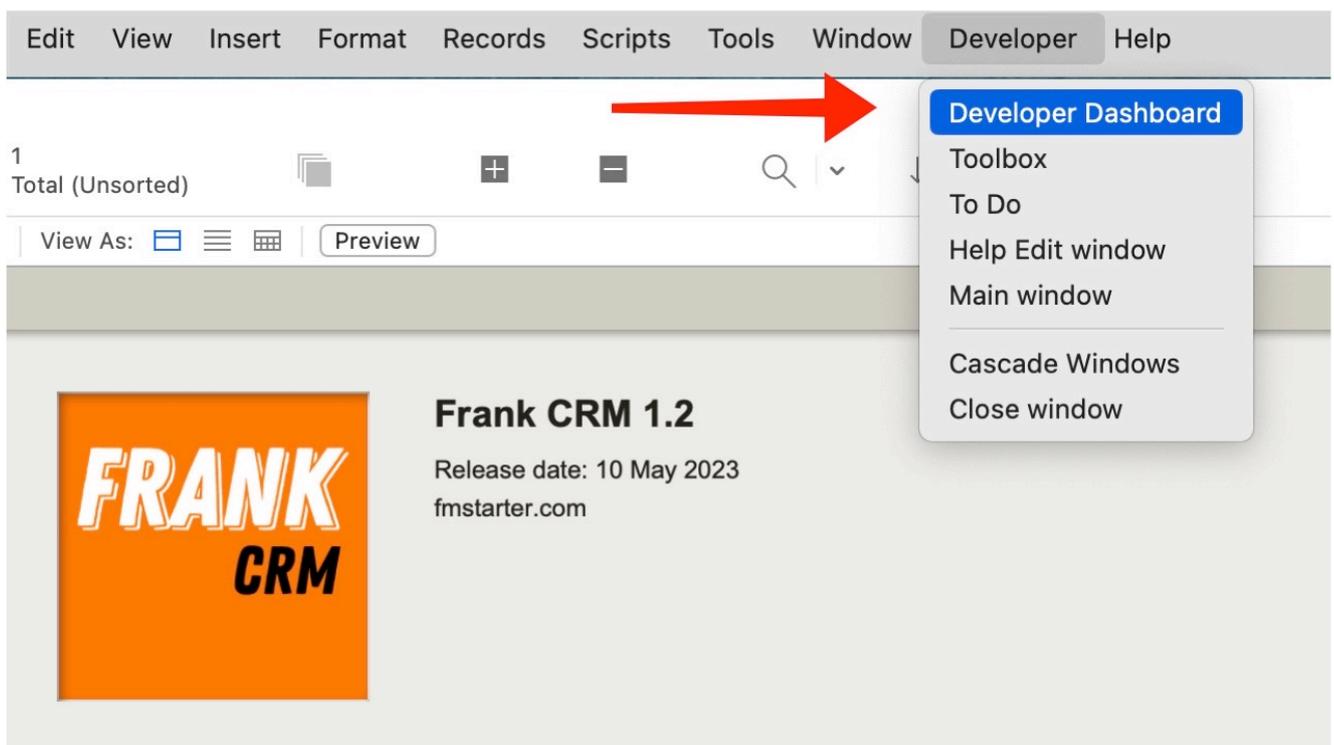
## Upgrade auf eine gekaufte Vollversion

Die kostenlose Testversion ist mit einigen Einschränkungen verbunden. Nachdem Sie eine Vollversion erworben haben, erhalten Sie eine andere Datei, aber mit den gleichen Einschränkungen wie die Testversion.

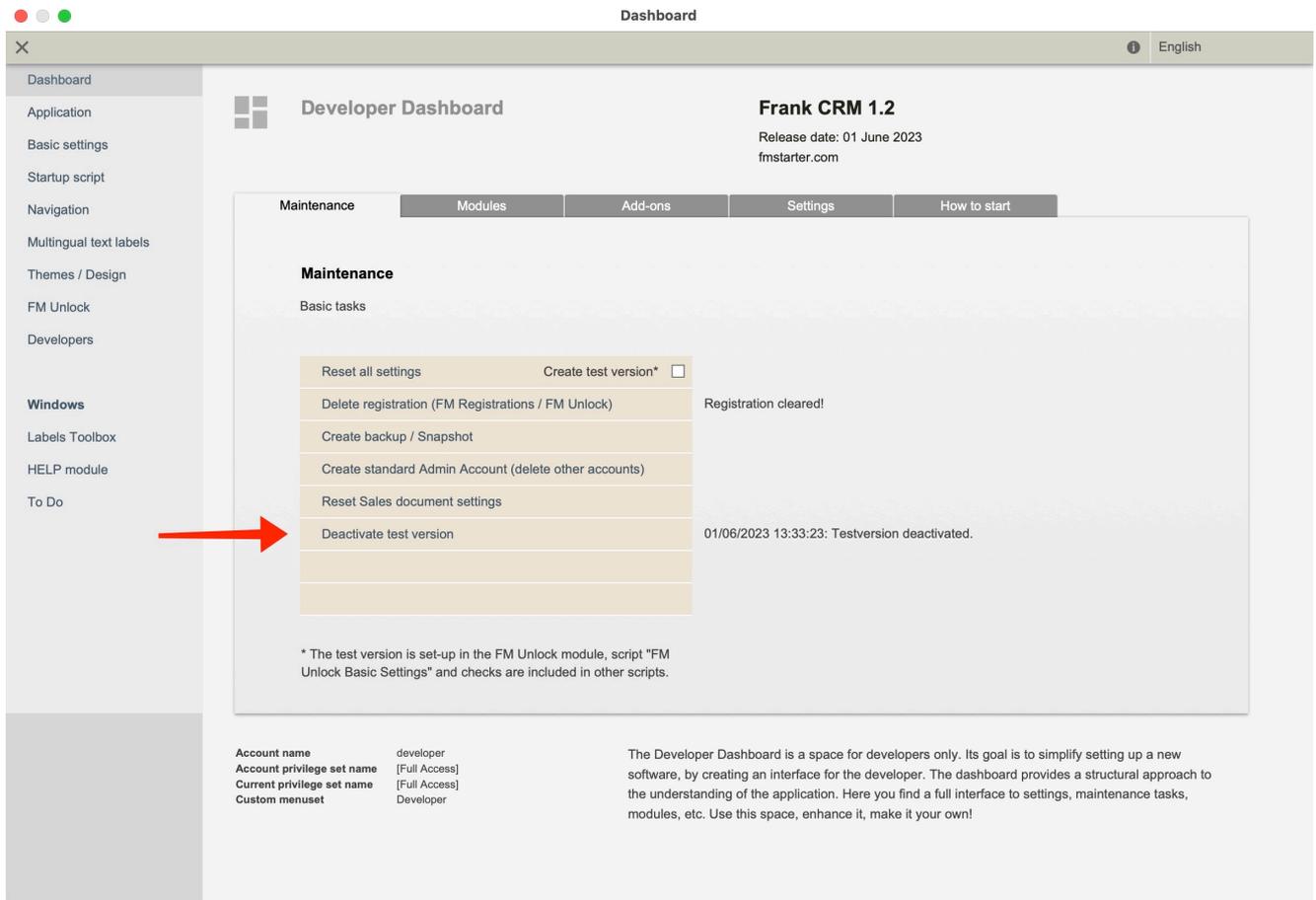
## So entfernen Sie die Einstellungen der Testversion

Befolgen Sie diese einfachen Schritte:

1. Öffnen Sie die gekaufte Version von FrankCRM als Entwickler auf einem Desktop-Computer. Anweisungen, wie Sie die Datei als Entwickler (mit Vollzugriff) öffnen, finden Sie in der ReadMe.txt Ihres Downloads.
2. Sobald Sie die Datei mit Entwicklerzugriff öffnen, erscheint ein Dropdown-Menü "Entwickler". Klicken Sie darauf und wählen Sie "Developer Dashboard".



3. Das Entwickler-Dashboard bietet eine Vielzahl von Konfigurationsoptionen für Entwickler. Im ersten Layout sehen Sie einige Wartungsscripts, wie dieses:



Suchen Sie die Option "Testversion deaktivieren". Klicken Sie darauf! Dadurch wird die Testversion deaktiviert.

Das war's schon! Erstellen Sie nun eine Sicherungskopie des aktuellen Zustands, indem Sie auf "Backup / Snapshot erstellen" klicken, um eine erste Kopie Ihrer Datei zu erstellen. Hinweis: Dies ist nur möglich, wenn Sie die Datei lokal öffnen, nicht wenn Sie die Datei auf einem FileMaker Server haben.

# Daten der Testversion importieren

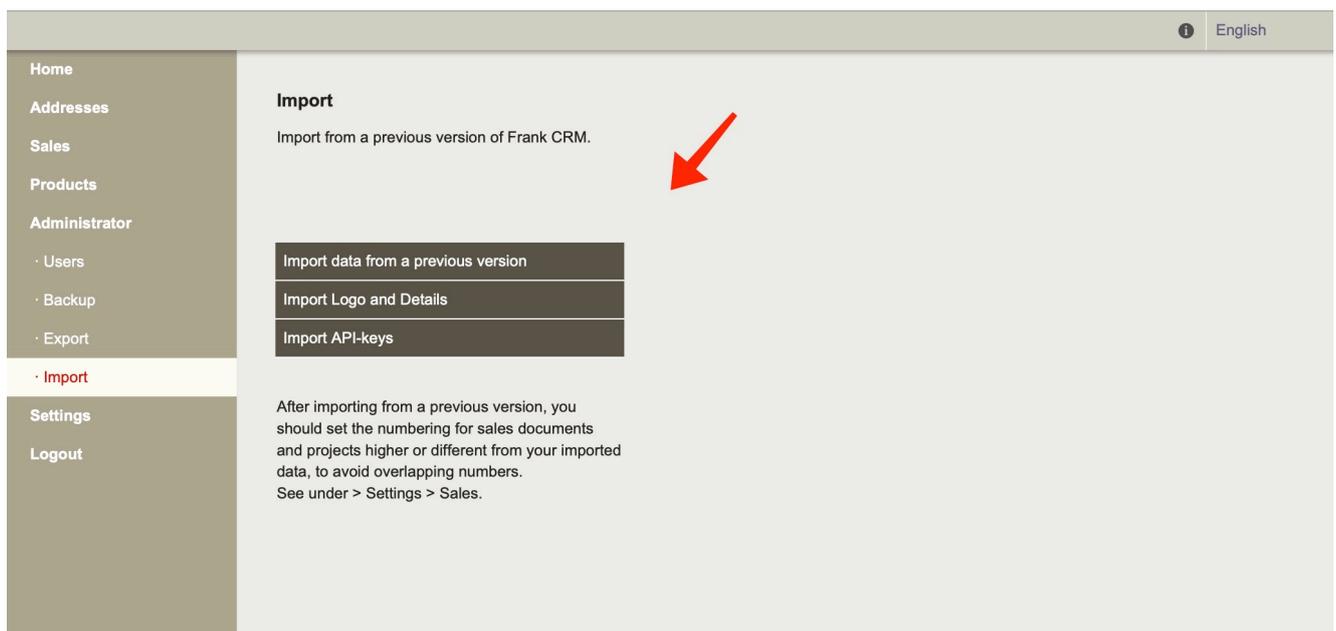
## Daten aus einer früheren Version importieren

Wenn Sie mit der Testversion begonnen haben, aber später auf die Vollversion umgestiegen sind, können Sie die Daten der Testversion problemlos importieren. Wenn Sie weiterhin eine kostenlose Version verwenden, können Sie die neueste Version herunterladen und diese zum Importieren von Ihrer vorherigen kostenlosen Version in eine neue kostenlose Version verwenden. Wir denken, das ist hilfreich.

**Bereiten Sie sich vor, indem Sie zuerst alle FileMaker-Dateien schließen** und dann die von Ihnen erworbene Vollversion öffnen. Wissen Sie, wo sich Ihre kostenlose Testversion mit Ihren aktuellen Daten befindet.

Dann tun Sie dies:

1. Klicken Sie im Hauptfenster in der linken Navigation auf "Administrator" und dann auf "Importieren". Dieses Layout enthält die Skripte zum Importieren Ihrer Daten.



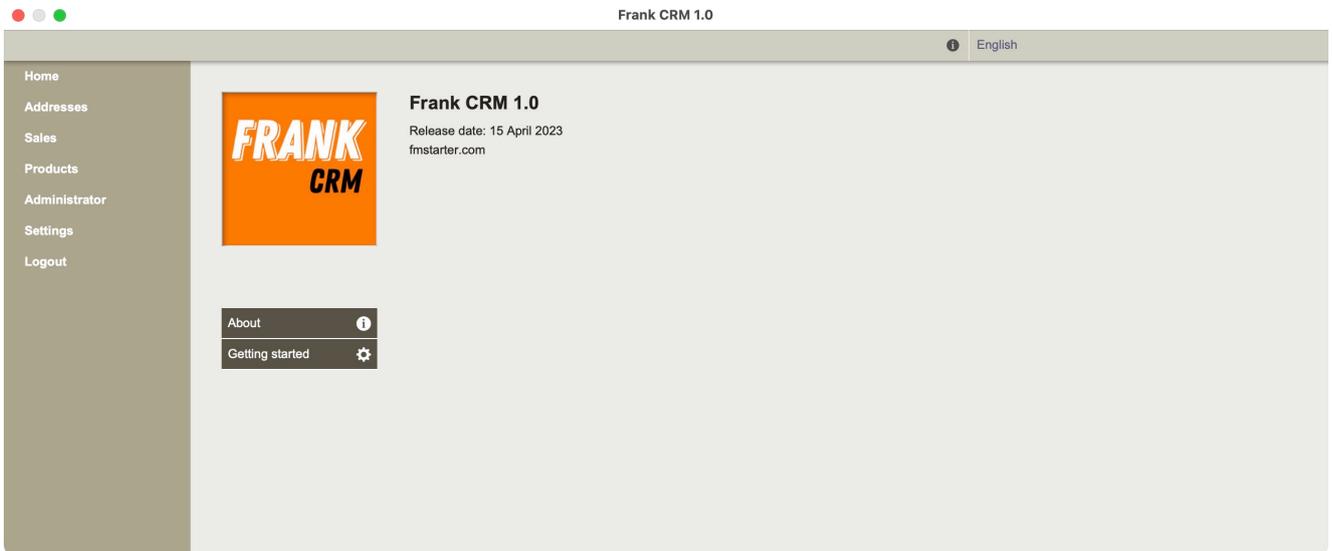
2. Es gibt 3 Schaltflächen für die Aufgaben "Daten importieren", "Logo und Details importieren" und "API-Schlüssel importieren". Das erste Skript ist wichtig, um alle Ihre Daten zu importieren, wie Adressen und Verkaufsunterlagen. Die zweite und dritte Option importieren Daten, die Sie vielleicht hinzugefügt haben oder auch nicht. Es kann nicht schaden, die Daten zu importieren, wenn Sie sich nicht sicher sind.

Nachdem Sie diese 3 Schritte durchgeführt haben, haben Sie alle Daten aus einer früheren Version von FRANK CRM importiert und sind bereit, mit Ihrer Vollversion zu starten. Bitte überprüfen Sie, ob alles in Ordnung ist. Starten Sie dann Ihre Datei neu.

Siehe auch "[Importieren und Aktualisieren](#)".

# Erste Schritte

Sobald Sie FRANK CRM öffnen, sieht es wie folgt aus:



## Hauptseite

Ihre Landing Page oder Home Page ist eine leere Seite. Sie enthält zwar einige Informationen, aber es werden keine Daten angezeigt. In einer Vollversion könnten Sie dies zu Ihrem Benutzer-Dashboard machen.

## Was sehen Sie?

Auf der linken Seite finden Sie eine Navigation. Der Hauptteil des Bildschirms enthält das Logo, einige Informationen und einige Schaltflächen ("Über" und "Erste Schritte"). Oben befindet sich eine lange horizontale Leiste, auf der nur zwei Schaltflächen sichtbar sind ("i" für Informationen und eine Sprachumschaltung).

## Wo soll ich zuerst klicken?

- Verwenden Sie die Sprachumschaltung, um zu Ihrer bevorzugten Sprache zu wechseln.

- Klicken Sie auf die Schaltfläche Informationen, um mehr über diese erste Seite zu erfahren
- Klicken Sie auf die Schaltfläche Über, um Informationen über die aktuelle Versionsnummer und Lizenz zu erhalten.
- Klicken Sie auf "Erste Schritte", um zu sehen, was Sie für einen schnellen Start tun müssen.

# Aller Anfang ist einfach

Auf der Seite "Erste Schritte" sind ein paar erste Schritte aufgeführt, die den Einstieg erleichtern.

Frank CRM 1.0

English

Home  
Addresses  
Sales  
Products  
Administrator  
Settings  
Logout

### Getting started

Frank CRM is a versatile solution, which can be configured to your needs. Here are some easy steps to get you started.

1. Add API-keys (more on this further below)
2. Add your address
3. Check the Default Settings
4. Check the rest of the settings.

**1. API-keys**

In order to make this solution work properly with all benefits, you need to create a free account on the following websites and insert the API-keys in this solution. It just takes a few minutes and is simple to do. Promised! It will make your life much easier.

Add API-key here

Add API-key here  ✓

**2. Now add your address**

Start simple. Add your physical location address (most likely this is your company address). Once you add the country, many settings will be automatically added, as defined in the "Country Settings". Then add a phonenumber, email and website for this address. Now to contact persons: Add at least one contact person.

[zu Adressen](#)

**3. Standard settings**

Head over to the Settings in the left menu. Here you also find this "Getting Started" page. The default settings define some basics for the application in general. Specify some default settings and select your company or address, as can be used as a sender address (you must create your address first).

**4. Other settings**

Check the other settings to learn more about configuration options. Settings are the starting point for configurations, as they are copied to addresses, sales documents, etc.

**In the test version, languages cannot be changed. In a full version, all languages of DeepL.com are supported for automated translations. Other languages can be added manually.**

## 1. API-Schlüssel

FRANK CRM verwendet mehrere Automatisierungen, die auf externen Websites beruhen, insbesondere: automatische Übersetzungen und Währungsumrechnungen. Für jede der auf dieser Seite aufgeführten Funktionen folgen Sie dem Link, erstellen ein kostenloses Konto und fügen den API-Schlüssel der jeweiligen Website hinzu.

Um einen API-Schlüssel zu erhalten, müssen Sie ein kostenloses Konto einrichten, was nur wenige Minuten dauert. Wenn Sie es vorziehen, dies nicht zu tun, haben Sie weder die Möglichkeit, automatisch zu übersetzen, noch die neuesten Währungskurse zu erhalten. Legen Sie auf jeder Website ein Konto

an. Kopieren Sie dann den API-Schlüssel von Ihrem Konto auf jeder Website in die Einstellungen in FRANK CRM und speichern Sie diese Informationen. Danach haben Sie automatische Übersetzungen und kostenlose Währungsumrechnungen.

## **2. Adressen**

FRANK CRM wird "leer" geliefert. Um zu sehen, wie es funktioniert, müssen Sie einige Daten hinzufügen. Learning by doing, sozusagen. Beginnen Sie mit dem Bereich "Adressen" und fügen Sie zunächst Ihre Adresse hinzu. Das ist in der Regel Ihre Firmenadresse, an die Sie Rechnungen und Ähnliches schicken. Andere Adressen werden Kunden oder andere Kontakte sein.

1. Umschalten auf das Layout Adresse
2. Klicken Sie auf "+", um eine neue Adresse hinzuzufügen
3. Fügen Sie die Informationen hinzu (klicken Sie auf "Tab", um zu den nächsten Feldern zu springen, oder Umschalt+Tab, um zu den vorherigen Feldern zurückzukehren)
4. Zentrale Daten für die Adresse hinzufügen (Kommunikationsverbindungen)
5. Personen und persönliche Daten (Kontakte) hinzufügen
6. Sie brauchen keine Datensätze zu speichern. FileMaker speichert Datensätze automatisch, wenn Sie ein Feld verlassen.

## **3. Standardeinstellungen**

Sobald Sie Ihre Adresse hinzugefügt haben, gehen Sie im Menü auf der linken Seite zu Einstellungen > Standardeinstellungen. Dies sind einige grundlegende Einstellungen für Ihre Anwendung. Vielleicht möchten Sie Ihre Adresse, die Sie gerade hinzugefügt haben, als "Absenderadresse" für zukünftige Rechnungen aktivieren.

#### **4. Andere Einstellungen**

Erkunden Sie nun die anderen Einstellungen, um ein Verständnis dafür zu bekommen, was Sie hier verwalten können. Sie sollten möglicherweise nicht sofort damit beginnen, diese Einstellungen zu ändern, sondern sie zunächst so verwenden, wie sie sind.

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben begonnen, FRANK CRM zu benutzen.

# Unterstützung finden

## Hilfe finden

Es gibt mehrere Möglichkeiten, sich über FRANK CRM zu informieren:

1. Dieses Handbuch
2. Die Website [fmstarter.com](http://fmstarter.com) mit Videos und Beiträgen
3. Hilfefunktion innerhalb dieser Anwendung.

Dieses Handbuch gibt zwar einige Hinweise, ist aber kein ausführliches Handbuch, in dem jeder Schritt erklärt wird. Fast jede Seite hat jedoch eine Online-Hilfe, die durch ein (i)-Symbol in der oberen Leiste gekennzeichnet ist. Der Hilfetext wird angezeigt, wenn Sie auf das Informationssymbol klicken. Die Erklärung erscheint in der Sprache der aktiven Oberfläche.

Sehen Sie sich auch die Videos über FRANK CRM auf [fmstarter.com](http://fmstarter.com) an. Die Videos geben eine leicht verständliche Einführung in die wichtigsten Arbeitsabläufe.

Sollten Sie die gesuchten Antworten nicht finden, schreiben Sie uns bitte an [support@kursiv.com](mailto:support@kursiv.com).

# Konzepte

## Konzepte

Um sich zurechtzufinden, ist es hilfreich, sich mit einigen Grundprinzipien vertraut zu machen. Lassen Sie mich Ihr Führer sein.

# Einstellungen verstehen

## Einstellungen sind das Herzstück der Anwendung

FRANK CRM wurde mit dem Schwerpunkt auf einfache Konfigurationen entwickelt. Es stimmt zwar, dass jedes Unternehmen seine eigene Herangehensweise und seine eigenen Bedürfnisse hat, aber viele dieser Bedürfnisse sind einfache Präferenzen (wie: Sprachen) oder lokale Anpassungen (wie: Mehrwertsteuerberechnungen, Währungen, Papierformate). FRANK CRM macht es einfach, diese Einstellungen zu ändern.

## Einstellungen für Administratoren

Die Einstellungen in FRANK CRM sind auf mehreren Ebenen verfügbar. Die meisten Einstellungen werden über eigene Tabellen und Wertelisten verwaltet. Der Administrator hat Zugriff auf die "Einstellungen" im Menü. Diese Einstellungen werden in anderen Teilen der Lösung verwendet, insbesondere bei der Erstellung neuer Adressen, Dokumente oder Produkte.

## Einstellungen für Entwickler

Viele weitere Einstellungen sind in der Vollversion von FRANK CRM verfügbar und dem Entwickler vorbehalten. Man denke an die Verwaltung von Sprachen, die Navigation oder Einstellungen, die auf die Weiterentwicklung angewiesen sind.

## Wie die Einstellungen verwendet werden

Die Einstellungen sind das Herzstück der Anwendung. Schauen Sie sich die Einstellungen genau an, bevor Sie die Anwendung benutzen. Die Einstellungen werden für neue Adressen und Verkaufsbelege verwendet. **Vereinfacht gesagt, werden die Einstellungen so kopiert:**

- Einstellungen > Adressen > Verkaufsdokumente

Ein Beispiel: Im Menü "Einstellungen" finden Sie einen Eintrag namens "Ländereinstellungen". In dieser Tabelle können Sie viele Einstellungen vornehmen, wie die Hauptsprache für ein bestimmtes Land, die geltende Mehrwertsteuer, das verwendete Papierformat und vieles mehr.

Country Settings							
Total: 249 Countries							
Code	Country Name	Language	VAT options	VAT Currency	ZIP/City Formatting	Paper size	Print options sales
BY	Belarus	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
BZ	Belize	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CA	Canada	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	2 Letter-size portrait mode	3 Letter-size layout: Generic
CC	Cocos (Keeling) Islands	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CD	Congo, Democratic Republic of the	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CF	Central African Republic	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CG	Congo	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CH	Switzerland	German	1 Swiss VAT standard (7.7%)	7.7 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	2 A4-Layout: Swiss QR Bill Enhanced
CI	Côte d'Ivoire	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CK	Cook Islands	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CL	Chile	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	2 Letter-size portrait mode	3 Letter-size layout: Generic
CM	Cameroon	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CN	China	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CO	Colombia	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	2 Letter-size portrait mode	3 Letter-size layout: Generic
CR	Costa Rica	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	2 Letter-size portrait mode	3 Letter-size layout: Generic
CU	Cuba	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic

Wenn Sie eine neue Adresse anlegen und das Land für diese Adresse eingeben, werden die Grundeinstellungen des ausgewählten Landes in die Adresse kopiert. Sobald die Einstellungen in die Adresse kopiert sind, können Sie die Einstellungen für diese spezifische Adresse anpassen (z. B. die Mehrwertsteuroptionen oder die Sprache ändern, wenn Sie eine Ausnahme von der Regel machen müssen). Für alle Standardeinstellungen ist das ganz einfach, und Ausnahmen können problemlos gehandhabt werden. Es funktioniert wie von Zauberhand - jedes Mal.

Wenn Sie einen Verkaufsbeleg aus dieser Adresse erstellen, werden die Einstellungen erneut kopiert, jetzt von der Adresse in den Verkaufsbeleg. Das heißt, wenn die Sprache für einen bestimmten Kunden auf "Französisch" eingestellt ist und seine Währung auf "Euro" lautet, werden seine Verkaufsdokumente automatisch auch auf Französisch sein und die Preise in Euro

angegeben. Sie können jedoch jede Einstellung dieses Dokuments ändern, indem Sie die gleichen Wertelisten direkt in jedem Dokument verwenden. Maximale Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität sind garantiert.

Die Einstellungen sind dazu da, Ihnen das Leben zu erleichtern. Die Grundeinstellungen decken viele Probleme sofort ab. Sie sind leicht zu verstehen und können einfach an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

## Adressen oder Kontakte?

### Was ist eine Adresse, was ist ein Kontakt?

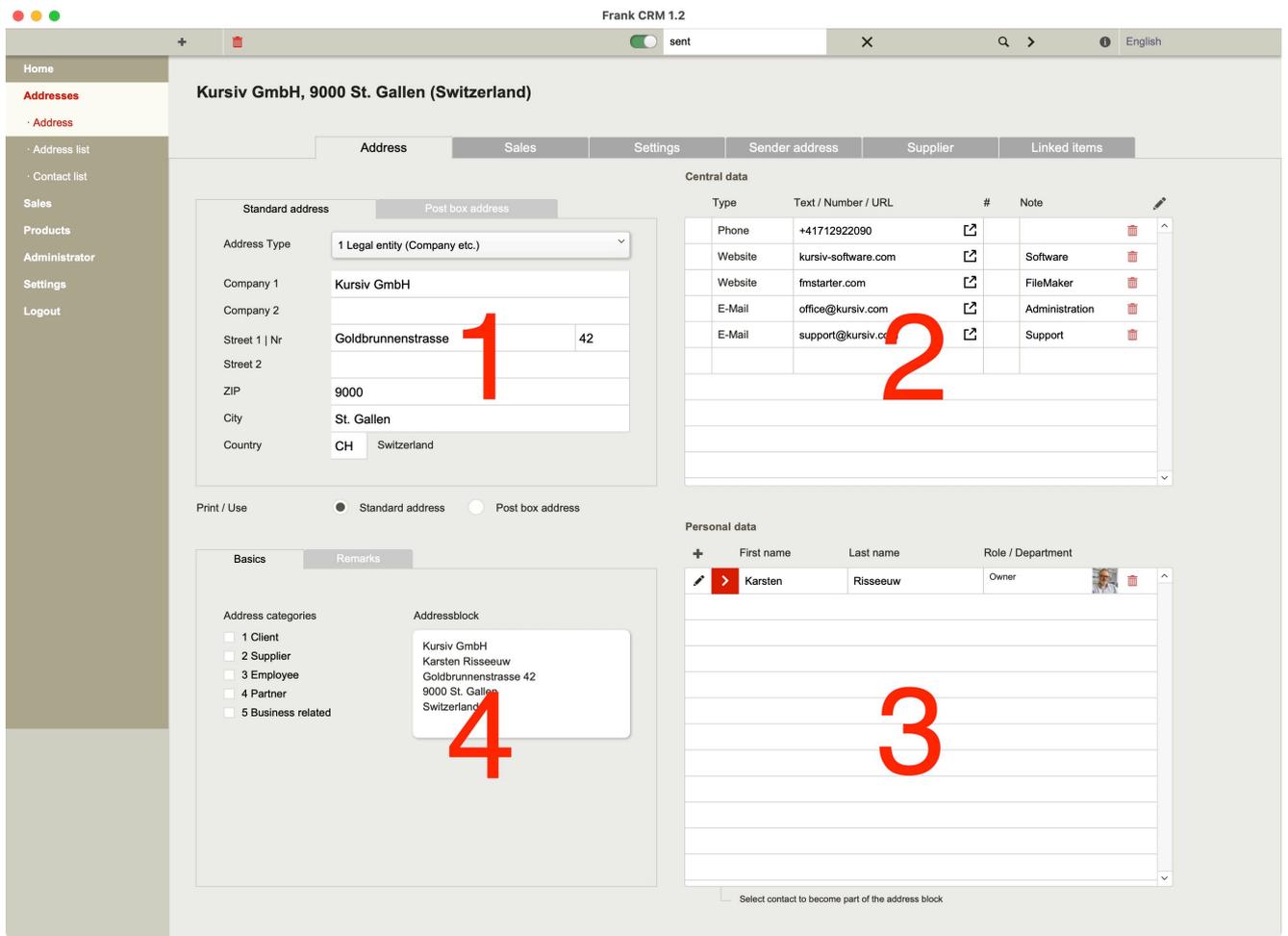
Im Kontext von FRANK CRM gibt es einen bemerkenswerten Unterschied zwischen Adressen und Kontakten. Wir sind uns bewusst, dass viele Menschen auf *Kontakte* verweisen, wenn sie etwas an eine bestimmte *Adresse* senden wollen.

So werden die Adressen und Kontakte in FRANK CRM definiert:

- **Adressen beziehen sich auf physische Standorte.** Die Adresse ist der Ort, an den Sie einen Artikel versenden. Es ist die physische Adresse auf dem Umschlag. Die Adressen in FRANK CRM enthalten Firmennamen, Straßen, Städte usw.
- **Kontakte beziehen sich auf Personen,** die an einer beliebigen Adresse arbeiten oder wohnen. *Kontakte beziehen sich immer auf reale Personen, niemals auf physische Adressen.* Ein Kontakt kann jemand sein, der für ein bestimmtes Unternehmen arbeitet, oder jemand, der an einer Privatadresse wohnt.

In FRANK CRM sind alle Beziehungen 1:n. Das bedeutet zum Beispiel, dass einer einzigen Adresse mehrere Personen zugeordnet sein können. Dies sind verknüpfte Kontakte. Dieselbe Adresse wird auch mehrere Kommunikationsoptionen zu dieser Hauptadresse haben, wie die Haupt-Webadresse, eine zentrale Email-Adresse oder die Haupt-Telefonnummer. Die Kommunikationsoptionen für bestimmte Personen sind jedoch nur mit diesen Personen (oder: Kontakten) verknüpft.

Schauen wir uns an, wie das funktioniert:



Der Bildschirm für die Adresse ist in 4 Bereichen unterteilt.

1. Im **oberen linken Teil** wird die physikalische Adresse erfasst.
2. Im **oberen rechten Teil** finden Sie die Haupttelefonleitungen, die Internetadresse und ähnliches für dieses Unternehmen. Bewahren Sie diese getrennt von den Kontaktinformationen auf.
3. Darunter, in der **unteren rechten Ecke**, sehen Sie eine Liste von Kontakten. Dies sind die Personen, die in diesem Unternehmen arbeiten. Klicken Sie auf den Bleistift für einen Kontakt, um ihn zu bearbeiten.
4. Im **unteren linken Teil** sehen Sie einige Grundeinstellungen für die Adresse sowie eine Rückmeldung zur formatierten Adresse, wie sie für Verkaufsbelege verwendet wird.

## **Beziehungen in FRANK CRM**

Die meisten Beziehungen sind 1:n-Relationen:

- Eine einzelne Adresse hat mehrere Kommunikationsoptionen (Hauptoptionen)
- Eine einzelne Adresse hat mehrere Kontakte
- Ein einzelner Kontakt hat mehrere Kommunikationsoptionen (persönliche Optionen).

### **Warum haben Sie keine n:n-Verbindungen?**

In manchen Situationen wäre es hilfreich, n:n-Verbindungen zu haben. Das würde zum Beispiel bedeuten, dass eine einzelne Adresse mit mehreren Kontakten verbunden sein kann, aber auch, dass jeder Kontakt oder jede Person mit mehreren Adressen verbunden sein kann.

Diese Verbindungen würden jedoch die Einrichtung von FRANK CRM etwas komplexer machen. Die Entscheidung für FRANK CRM war, allzu komplexe Arbeitsabläufe zu vermeiden und sich stattdessen auf ein unkompliziertes Design zu konzentrieren. Das derzeitige Basis-Setup ist für die meisten Entwickler einfach zu handhaben und deckt die meisten Bedürfnisse ab. Wenn Sie andere Bedürfnisse haben, können Sie die Vollversion entsprechend Ihren Anforderungen weiterentwickeln.

## Information für Entwickler

Wenn Sie Entwickler sind, gibt es noch weitere interessante Konzepte. Sehen Sie sich das Kapitel "[Hinweise für Entwickler](#)" an.

# Adressen

# Adressen

"Adressen" sind physische Orte, niemals Personen. Mit einer Adresse können Personen verknüpft sein, z. B. Mitarbeiter mit einer Firmenadresse oder Familienmitglieder mit einer Privatadresse. Personen werden als "Kontakte" bezeichnet. Siehe auch "[Adressen oder Kontakte?](#)".

Wenn Sie in der Navigation auf Adresse klicken, gelangen Sie zu einem Bearbeitungsbildschirm für eine einzelne Adresse. Dieser sieht wie folgt aus:

The screenshot displays the 'Frank CRM 1.2' interface for editing an address. The main title is 'Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)'. The interface is divided into several sections:

- Navigation:** Home, Addresses (selected), Address list, Contact list, Sales, Products, Administrator, Settings, Logout.
- Address Details:**
  - Address Type:** 1 Legal entity (Company etc.)
  - Company 1:** Kursiv GmbH
  - Street 1 | Nr:** Goldbrunnenstrasse 42
  - Street 2:**
  - ZIP:** 9000
  - City:** St. Gallen
  - Country:** CH Switzerland
- Central data:** A table listing contact information:

Type	Text / Number / URL	#	Note
Phone	+41712922090		
Website	kursiv-software.com		Software
Website	fmstarter.com		FileMaker
E-Mail	office@kursiv.com		Administration
E-Mail	support@kursiv.com		Support
- Personal data:** A table listing contact details:

First name	Last name	Role / Department
Karsten	Risseeuw	Owner
- Address categories:** 1 Client, 2 Supplier, 3 Employee, 4 Partner, 5 Business related.
- Addressblock:** Kursiv GmbH, Karsten Risseeuw, Goldbrunnenstrasse 42, 9000 St. Gallen, Switzerland.

Auf diesem Bildschirm sind alle Adressdetails, die wichtigsten Telefonnummern und Kontakte aufgeführt. Es ist die erste von mehreren Registerkarten. Jede Registerkarte enthält Informationen zu einem bestimmten Thema. Die Registerkarten sind:

1. Adresse (alle wichtigen Angaben)
2. Verkauf (alle Verkaufsbelege, oder erstellen Sie einen neuen)
3. Einstellungen (weitere Details, wie Sprache, Mehrwertsteuer, Rabattgruppen)
4. Absenderadresse (die Adresse, von der die Rechnungen usw. kommen)
5. Lieferant (Ist dies ein Unternehmen, von dem Sie Produkte verkaufen?)
6. Verknüpfte Artikel (wenn dies die 5. Adresse einer Rechnung ist, werden alle verkauften Artikel in dieser Registerkarte aufgeführt)

Überprüfen Sie die Optionen für jede Registerkarte.

### **Hinzufügen einer Adresse**

In der oberen Leiste finden Sie das "+"-Symbol. Klicken Sie auf dieses Symbol, um eine neue Adresse hinzuzufügen. In allen anderen Layouts werden Sie die gleiche Vorgehensweise sehen.

### **Löschen einer Adresse**

Suchen Sie in der oberen Leiste das Mülleimer-Symbol. Klicken Sie auf dieses Symbol, um die aktuelle Adresse zu löschen. Einige zugehörige Informationen werden ebenfalls gelöscht.

Die folgenden Informationen von dieser Adresse werden ebenfalls gelöscht:

- Kommunikationsverbindungen (Telefon, Email, Websites, etc.)
- Kontakte (alle mit der Adresse verbundenen Personen)
- Bankkonten (für diese Adresse)

Die folgenden Informationen werden **nicht** gelöscht:

- Verkaufsunterlagen





# Einstellungen der Adresse

Jede Adresse hat mehrere Einstellungen. Einige beziehen sich auf die Adresse selbst, andere speziell auf Verkaufsbelege.

Frank CRM 1.2

sent

English

Home

Addresses

Address

Address list

Contact list

Sales

Products

Administrator

Settings

Logout

Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

Address

Sales

Settings

Sender address

Supplier

Linked items

**Address**

Address line  
Kursiv GmbH, Karsten Risseeuw, Goldbrunnenstrasse 42, 9000 St. Gallen, Switzerland

Short form  
Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

ZIP/City Formatting  
1 ZIP City

Language  
2 German

Currency  
CHF

**Sales (if used as receiver address)**

Rebate Group  
2 Partner (30%)

VAT options  
1 Swiss VAT standard (7.7%)

VAT  
VAT number

Company No.  
Chamber of Commerce

Due in  
Due upon receipt 0 Days

Paper size  
1 A4-size portrait mode

Print options  
2 A4-Layout: Swiss QR Bill Enhanced

**Addresses**

Invoice to  
Select

Reminder to  
Select

Viele Optionen werden automatisch ausgefüllt, basierend auf den Einstellungen für das Land oder [generischen anderen Einstellungen](#). Die Grundeinstellung wird beim Anlegen der Adresse erstellt, die Werte werden aus den Einstellungen in die Adresse kopiert und sind nun hier verfügbar. Auch hier können Sie die Einstellungen ändern. Diese Einstellungen werden als Voreinstellungen für Verkaufsbelege verwendet.

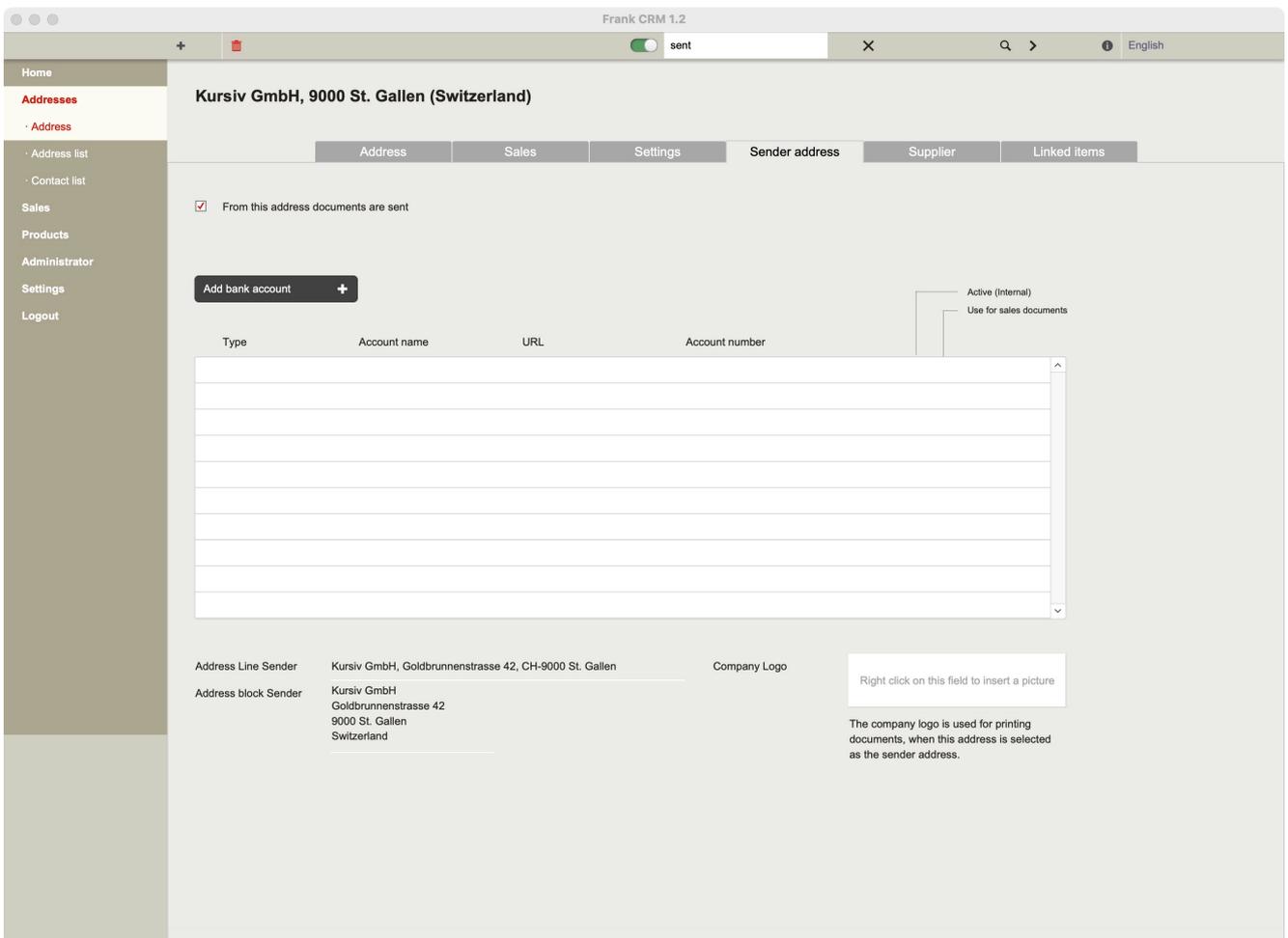
# Absenderadresse

Auf der Registerkarte "Absenderadresse" können Sie einige Informationen aktivieren, *wenn die Adresse als Absenderadresse betrachtet werden soll*.

## Was ist eine Absenderadresse?

Alle Adressen können besondere Funktionen haben. Eine mögliche Funktion ist es, als Absenderadresse für Dokumente zu fungieren. Wenn Sie Rechnungen von Ihrer Firmenadresse aus versenden wollen, möchten Sie die Adresse Ihrer Firma als Absenderadresse verwenden.

Aktivieren Sie die Adresse, die als Absenderadresse dienen soll, und es werden zusätzliche Optionen angezeigt.



Als Absenderadresse können Sie einige Informationen zur Erstellung von Verkaufsbelegen hinzufügen:

1. Hinzufügen von Bankkonten und Zahlungsoptionen, die auf Verkaufsdokumenten gedruckt werden können
2. Fügen Sie ein Logo für Ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung hinzu. Es wird auf die Verkaufsunterlagen gedruckt.

Frank CRM 1.2

Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

Address Sales Settings Sender address Supplier Linked items

From this address documents are sent

Add bank account +

Type	Account name	URL	Account number	Active (Internal)	Use for sales documents	
2 PayPal	Kursiv Software	paypal.me/MyCompany		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

Address Line Sender Kursiv GmbH, Goldbrunnenstrasse 42, CH-9000 St. Gallen

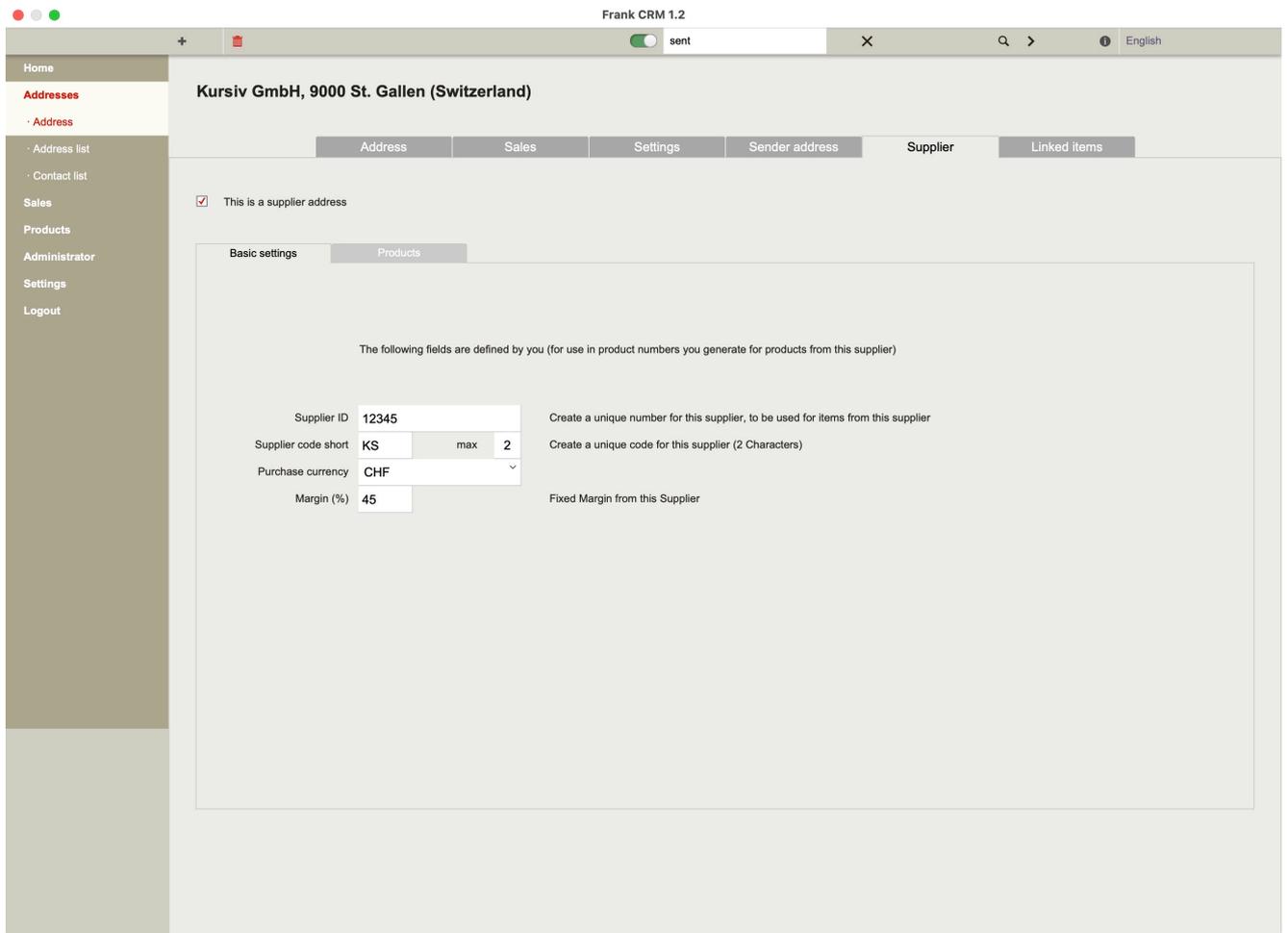
Address block Sender Kursiv GmbH  
Goldbrunnenstrasse 42  
9000 St. Gallen  
Switzerland

Company Logo

The company logo is used for printing documents, when this address is selected as the sender address.

# Lieferanten einrichten

Wenn diese Adresse zu einem Lieferanten gehört, von dem Sie Waren oder Dienstleistungen kaufen und weiterverkaufen, können Sie weitere Optionen aktivieren.



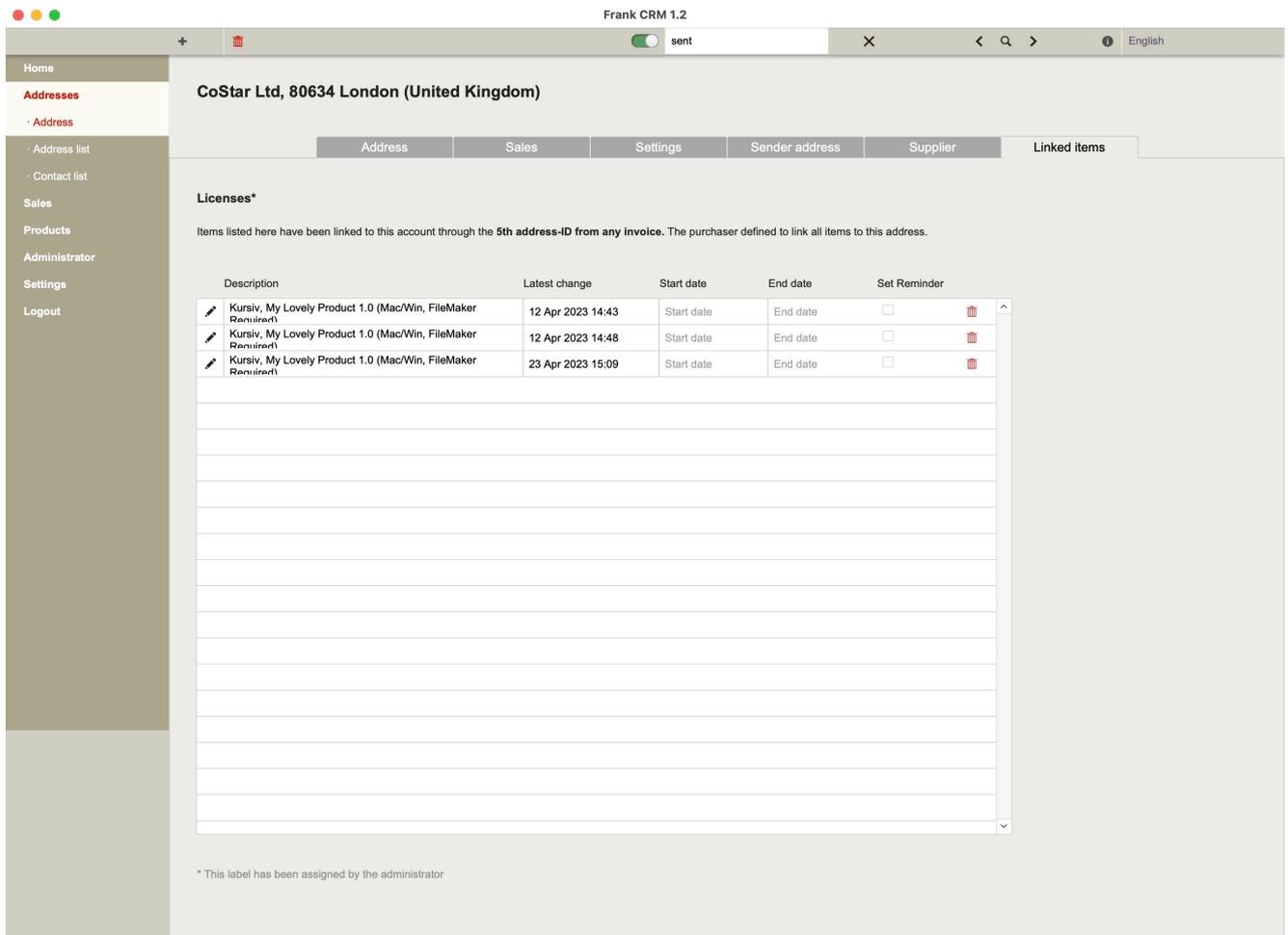
Auf der **Registerkarte Grundeinstellungen** werden die Lieferanten-ID für interne Zwecke und einige Einstellungen zur Erstellung von Produktnummern und Preisberechnungen erfasst.

Die **Registerkarte Produkte** listet alle Produkte auf, die mit der Adresse dieses Lieferanten verbunden sind.



# Verknüpfte Artikel

Auf der Registerkarte "Verknüpfte Artikel" finden Sie alle Artikel, die in einer Rechnung aufgeführt wurden, bei der die 5. Adresse dieser Rechnung angegeben war.



Das hört sich zwar kryptisch an, macht aber durchaus Sinn. Die 5. Adresse ist nur eine Bezeichnung und ein Hinweis. Machen Sie sie für sich selbst aussagekräftig. Sie können die Bezeichnung unter Einstellungen > Verkauf selbst festlegen. Sie können diese 5. Adresse mit einem beliebigen Namen versehen, je nach Ihrem Unternehmen.

Was es bewirkt: Alle Posten einer Rechnung werden unter der 5. Adresse aufgelistet und können unter dieser Adresse gefunden werden.

Auf dem nächsten Screenshot einer Rechnung sind das Etikett und die fünfte Adresse hervorgehoben.

The screenshot shows a software interface for managing invoices. At the top, there are four address entries, each with a magnifying glass icon. The fifth address is highlighted with a red arrow. Below the addresses, there are several tabs: Text, Settings, Printing, Project, Payments, QR Code, and History. The Settings tab is active, showing fields for Client order, Webshop, Delivery method, and Settings. The Client order section includes fields for Number (346324-56), Date (03 Apr 2023), Info (quotrodue), Method (Online), and Contact (Carol Brynes). The Webshop section includes fields for Number (87345), Date (03 Apr 2023), Info (quotrodue), and URL (fmstarter.com). The Delivery method section includes fields for Method (Download), Date (03 Apr 2023), and Tracking (Number). The Settings section includes fields for Currency (CHF), Language (1 English), Due (0 Days), and Due date (12 Apr 2023). Below the settings, there is a table with columns for Quantity, Ordered, Unit, So far, Backlog, Now, Price, VAT, Amount, Total, and Expiry reminder. The table contains one row for 'Product 1.0 (Mac/Win, red)' with a quantity of 3 and a price of 320.00.

Dabei ist es unerheblich, ob Sie die Adresse des Kunden oder eine andere Adresse angegeben haben. Die Artikel aus diesem Auftrag werden unter "Aufgelistete Artikel" für die angegebene Adresse angezeigt.

## Beispiel

Angenommen, ein Wiederverkäufer kauft ein Produkt für einen Kunden. Die Bestellung, die Bestätigung, der Lieferschein und die Rechnung sind alle an den Wiederverkäufer gerichtet. Die 5. Adresse kann jedoch dazu dienen, einen bestimmten Kunden, den Lizenznehmer, für die gekauften Artikel aufzuführen. Wenn der Käufer und der Lizenznehmer identisch sind, sehen Sie dieselbe Adresse für die Rechnung und den Lizenznehmer (wie im Screenshot oben). Handelt es sich bei dem Lizenznehmer um ein anderes Unternehmen, klicken Sie auf die Lupe oberhalb der fünften Adresse, um nach diesem Unternehmen zu suchen und es hinzuzufügen.

Sobald die fünfte Adresse ausgewählt ist, werden alle Artikel einer Rechnung (nur Rechnungen!) zu dieser Adresse aufgelistet und eine spätere Suche nach der Adresse des Kunden zeigt alle für diesen Kunden aufgelisteten Lizenzen an.

Vielleicht finden Sie andere kreative Verwendungsmöglichkeiten für diese Option.

# Verkaufsdokumente

## Verkaufsunterlagen

Sie möchten ein Angebot, einen Lieferschein oder eine Rechnung erstellen?

Dann sind Sie hier genau richtig.

Sie können neue Verkaufsdokumente entweder von einer beliebigen Adresse aus erstellen (der einfachste Weg) oder direkt aus dem Verkaufsbereich in FRANK CRM.

## **Kenne die Basiseinstellungen**

Die Verkaufsdokumente finden Sie unter "Verkauf" in der linken Navigation.

### **Einige allgemeine Erklärungen**

Verkaufsdokumente enthalten eine Vielzahl von Informationen. Es sind mehrere Adressen beteiligt, wie die Absenderadresse und die Empfängeradresse. Jeder Verkaufsbeleg ist von einem bestimmten Typ, wie "Angebot", "Lieferschein" oder "Rechnung". Jedes Dokument enthält mehrere Gruppen von Informationen, wie z. B. die internen Referenzen, die Kundenreferenzen, die Online-Referenzen oder die Lieferbedingungen. Andere Informationen betreffen die verwendete Währung oder die angegebene Dokumentsprache. Diese werden zu den allgemeinen Informationen zusammengefasst. Zusätzlich zu diesen Informationsgruppen gibt es Einstellungen für die Handhabung der Mehrwertsteuer, Versandkosten, Rabatte und mehr. Wir sind noch nicht einmal bei den Verkaufspositionen angelangt. Klicken Sie sich durch die Registerkarten, um weitere Informationen zu diesem Layout und Dokument zu sehen.

Frank CRM 1.0

Output

Search

English

Home

Addresses

Sales

Document

List

Invoices due

Expiring

Products

Administrator

Settings

Logout

1 Ordered by

2 Delivery to

3 Invoice to

4 Reminder to

5 Licenses

CoStar Ltd  
Carole Brynes  
Womby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carole Brynes  
Womby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carole Brynes  
Womby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carole Brynes  
Womby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carole Brynes  
Womby 34  
80634 London  
United Kingdom

Items

Text

Settings

Printing

Project

Payments

QR Code

History

Document **Invoice**

Number IN202304120005

Date 10 Feb 2023

Project No. P000001

Client order

Number 346324-56

Date 10 Feb 2023

Info quotrodue

Method Online

Webshop

Number 87345

Date 10 Feb 2023

Info quotrodue

URL Webshop fmstarter.com

Delivery method

Method Download

Date 10 Feb 2023

Tracking Number

Settings

Currency CHF

Language 1 English

Due 0 Days

10 Feb 2023

In charge Karsten Risseuw

Contact Carol Brynes

Preferred E-Mail brynes@costar.uk

Item No.	Description	Quantity	Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	-%	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder
Q 1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	License	3			2	1	100.00		100.00		Unified VAT	100.00		100.00

Subtotal 1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)

Rebate Select

Shipping costs Select

VAT 1 Unified (per invoice) 1 Swiss VAT standard (7.7%)

Remarks Internal notes

Status 4 PDF 12/04/2023 14:43:06: Document created by developer.

	Amount
Subtotal	100.00
Rebate	100.00
Shipping	100.00
VAT 7.7 % excl.	7.70
<b>Total: CHF</b>	<b>107.70</b>

Commercial rounding: .05

Sender address: Kursiv GmbH, St. Gallen

## Verkaufsartikel

Für den Inhalt der Rechnung können beliebig viele Verkaufspositionen aufgeführt werden. Während es möglich ist, einfach in diese Zeilen zu schreiben und Ihre Produkte "manuell" zu erstellen, ist es ratsam, stattdessen Produkte zu erstellen. Produkte vereinen eine Reihe von Einstellungen, die immer wieder verwendet werden können. Es kann sich um ein physisches Produkt handeln, das Sie verkaufen, oder um eine Dienstleistung, die Sie anbieten. Erstellen Sie Produkte unter Produkte (in der linken Navigation).

Sobald Produkte erstellt sind, können Sie sie mit der Lupe durchsuchen oder in das Feld Artikelnummer klicken, um eine Dropdown-Liste mit allen Produkten zu erhalten. Sobald Sie ein Produkt ausgewählt haben, werden die meisten Informationen automatisch zu dieser Zeile hinzugefügt, und zwar

direkt aus der Produkttabelle. Fügen Sie nun die bestellte Anzahl hinzu und bewegen Sie sich mit der TAB-Taste von links nach rechts durch diese Zeile. Korrigieren Sie, wo nötig.

## **Produkte**

Gehen Sie im linken Menü auf Produkte, um Produkte hinzuzufügen oder zu bearbeiten.

# Wo Rechnungen erstellen?

## Wie erstellt man ein Verkaufsdokument?

Es gibt mehrere Möglichkeiten, ein Dokument zu erstellen. Am besten ist es, wenn Sie für sich selbst einen Arbeitsablauf erstellen, ein Verfahren, das Sie jedes Mal befolgen können. So können Sie die Dinge beschleunigen und sicherstellen, dass alle wichtigen Informationen erfasst werden.

- Der einfachste Weg ist, von einer Adresse auszugehen. Warum? In der Adresse sind bereits wichtige Einstellungen definiert. Zu diesen Adresseinstellungen gehören Dinge wie die Sprache des Dokuments, die Währung und die Behandlung der Mehrwertsteuer. Wahrscheinlich hat der Kunde einen Basisrabatt, der ebenfalls in der Adresse definiert ist. Wenn Sie mit der Adresse beginnen, werden alle diese Einstellungen automatisch in einen neuen Verkaufsbeleg übernommen.
- Alternativ können Sie auch direkt mit einem neuen Verkaufsbeleg beginnen, dann die Adresse hinzufügen und alle Einstellungen manuell überprüfen.

The screenshot shows the Frank CRM 1.0 interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Addresses', 'Sales', 'Bank accounts', 'Settings', 'Supplier', and 'Linked items'. The main content area displays a table of sales documents for 'CoStar Ltd, 80634 London (United Kingdom)'. A red arrow points to the 'New document +' button above the table.

Date	Project No.	Document No.	Document Type	Total	URL
16/04/2023	P000001	CF202304160001	2 Confirmation	0.00	URL
10.02.2023	P000001	IN202304120005	4 Invoice	107.70	fmstarter.com
08.03.2023	P000001	IN202304120007	4 Invoice	193.85	fmstarter.com
12/04/2023	P000001	DL202304120006	3 Delivery note	172.30	fmstarter.com
12/04/2023	P000001	DL202304120004	3 Delivery note	107.70	fmstarter.com
12/04/2023	P000001	OF202304120000	1 Offer	300.00	fmstarter.com
12/04/2023	P000001	CF202304120001	2 Confirmation	323.10	fmstarter.com

Der Start mit einer Adresse spiegelt unsere Erfahrung wider, dass man zuerst mit einem Kunden spricht und erst dann ein Angebot erstellt, eine Rechnung ausstellt oder andere Arbeitsabläufe startet. Daher erscheint es logisch, mit der Adresse zu beginnen. Wenn ein Kunde anruft oder eine E-Mail schickt, suchen Sie zunächst die Kundenadresse in FRANK CRM. Wenn die Adresse fehlt, können Sie sie sofort hinzufügen, überprüfen, ob alle Informationen korrekt sind, und von dort aus weiterarbeiten. Ein Vorteil ist, dass Sie alle früheren Dokumente dieses Kunden zur Hand haben, wenn Sie zuerst die Adresse nachschlagen.

# Dokumenttypen

Es gibt mehrere Dokumenttypen. Alle Dokumente sind Teil der gleichen Tabelle und werden durch ihre Dokumenttypnummer unterschieden.

## Dokumenttypen

1. Angebot/Offerte
2. Bestätigung
3. Lieferschein
4. Rechnung
5. Gutschrift

Wenn Sie ein Dokument zum ersten Mal erstellen, werden Sie aufgefordert, den Dokumententyp auszuwählen. Nachdem Sie den Dokumententyp ausgewählt haben, können Sie ihn nicht mehr ändern.

The screenshot shows the Frank CRM 1.0 interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Addresses', 'Sales', 'Products', 'Administrator', 'Settings', and 'Logout'. The main content area is divided into several sections: 'Ordered by', 'Delivery to', 'Invoice to', 'Reminder to', and 'Licenses'. Below these is a 'Document' form with a 'Document Type' dropdown menu highlighted by a red arrow. The form also includes fields for 'Number', 'Date', 'Project No.', 'In charge', 'Client order' (Number, Date, Info, Method), 'Webshop' (Number, Date, Info, URL), and 'Delivery method' (Method, Date, Tracking).

Sobald Sie die Belegart ausgewählt haben, wird die Belegnummer generiert.

Frank CRM 1.0

Output

Search

Home

Addresses

- Address
- Address list
- Contact list

Sales

Products

Administrator

Settings

Logout

1 Ordered by

2 Delivery to

3 Invoice to

4 Reminder to

5 Lic

CoStar Ltd  
Carol Brynes  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carol Brynes  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carol Brynes  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Carol Brynes  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoS  
Carc  
Worn  
8063  
Unit

Items

Text

Settings

Printing

Project

Pay

Document **Confirmation**

Number CF202304160001

Date 16 Apr 2023

Project No. P000001

Client order

Number Order No.

Date Order date

Info Note

Method Ordered per

Webshop

Number Webshop Order No.

Date Webshop Order date

Info Note

URL Webshop Webshop URL

In charge Karsten Risseeuw

Contact Carol Brynes

Preferred E-Mail

bryne

Eine Belegnummer kann einen Code für die Belegart integrieren. Wie eine Belegnummer erstellt wird, kann unter Einstellungen > Verkauf frei definiert werden.

# Adressen auf Verkaufsdokumente

Jedem Verkaufsbeleg sind fünf Adressen beigelegt, die gleich oder unterschiedlich sein können. Jede Adresse erfüllt eine bestimmte Aufgabe:

## Verkaufsadressen

1. Bestellt von
2. Geliefert an
3. Rechnung an
4. Mahnung an
5. [Optionale Adresse]

Wenn Sie eine Rechnung über eine Adresse erstellen, werden alle fünf Verkaufsadressen automatisch auf diese Adresse gesetzt. Es ist jedoch auch möglich, die Adressen zu differenzieren. Mit dieser Einrichtung können viele verschiedene Situationen problemlos bewältigt werden.

Wie werden diese Adressen verwendet?

### **Bestellt von**

Die Person oder Firma, die bestellt hat. Diese Adresse wird verwendet, um Angebote und Bestätigungen zu senden.

### **Geliefert an**

Dies ist die Lieferadresse.

### **Adresse der Rechnung**

Insbesondere bei grösseren Unternehmen kann die Rechnungsadresse von der tatsächlichen Lieferadresse abweichen.

## **Adresse für Mahnungen**

Normalerweise ist die Mahnadresse die Rechnungsadresse. In manchen Fällen ist jedoch die Person oder Abteilung, die etwas bestellt hat, für eventuelle Folgeaufträge zuständig. Daher können Sie eine andere Erinnerungsadresse als die Rechnungsadresse festlegen.

## **[Optionale Adresse]**

Die optionale Adresse kann unter Einstellungen > Verkauf definiert werden. Dies kann eine spezielle Adresse sein, wie die eines Lizenznehmers. Der Administrator kann die Bedeutung und den Titel in den Einstellungen festlegen. Diese Einstellung ist dann für alle 5. Adressen aller Verkaufsbelege gültig. Ein Beispiel: Wenn ein Wiederverkäufer eine Software im Namen eines Kunden kauft, gehen die Bestellung, die Lieferung und die Rechnung an den Wiederverkäufer, aber der eigentliche Lizenznehmer ist eine andere Adresse. Diese 5. Adresse kann als "Lizenzadresse" festgelegt werden.

Wenn Sie ein neues Dokument erstellen, wird die 5. Adresse die [bestellt von]-Adresse sein. Wenn Sie diese Adresse ändern möchten, stellen Sie sicher, dass die Adresse bereits vorhanden ist.

## **Wie wird die 5. Adresse verwendet?**

Alle Artikel, die mit dieser Adresse über die [5. Adresse] verknüpft sind, werden unter dieser Adresse aufgeführt. Auf diese Weise können Sie die 5. Adresse als die eines Lizenznehmers festlegen, und die Adresse des Lizenznehmers führt alle Lizenzen auf sich selbst auf, auch wenn die Rechnungen über einen Wiederverkäufer ausgestellt wurden.

Beachten Sie, dass die **Bezeichnung der 5. Adresse** eine Einstellung ist, die für "alle" Verkaufsdokumente gilt, nicht "pro" Verkaufsdokument.

## Vordefinierte Adressen

Für manche Unternehmen müssen bestimmte Rechnungsadressen verwendet werden. Sie können unter Adressen > Einstellungen eine Rechnungsadresse und eine Mahnadresse vordefinieren. Diese können von der Hauptadresse des Kunden abweichen. Wenn Sie einen neuen Verkaufsbeleg von dieser Adresse aus erstellen, wird die angegebene Rechnungs- und Mahnadresse verwendet.

Ändern Sie die Einstellungen für die Adresse, um dies zu erreichen:

The screenshot displays the settings for the address 'CoStar Ltd, 80634 London (United Kingdom)'. The page is divided into several sections:

- Address:** Address line: CoStar Ltd, Carol Brynes, Wornby 34, 80634 London, United Kingdom; Short form: CoStar Ltd, 80634 London (United Kingdom); ZIP/City Formatting: 1 ZIP City; Language: 1 English; Currency: Swiss Franc (CHF).
- Sales (if used as receiver address):** Rebate Group: Choose; VAT options: Choose; VAT: VAT number; Company No.: Chamber of Commerce; Due in: Due upon receipt 0 Days; Paper size: 1 A4-size portrait mode; Print options: 1 A4-layout: Generic.
- Addresses:** Invoice to: Wordsmith People, Town; Reminder to: Wordsmith People, Town.

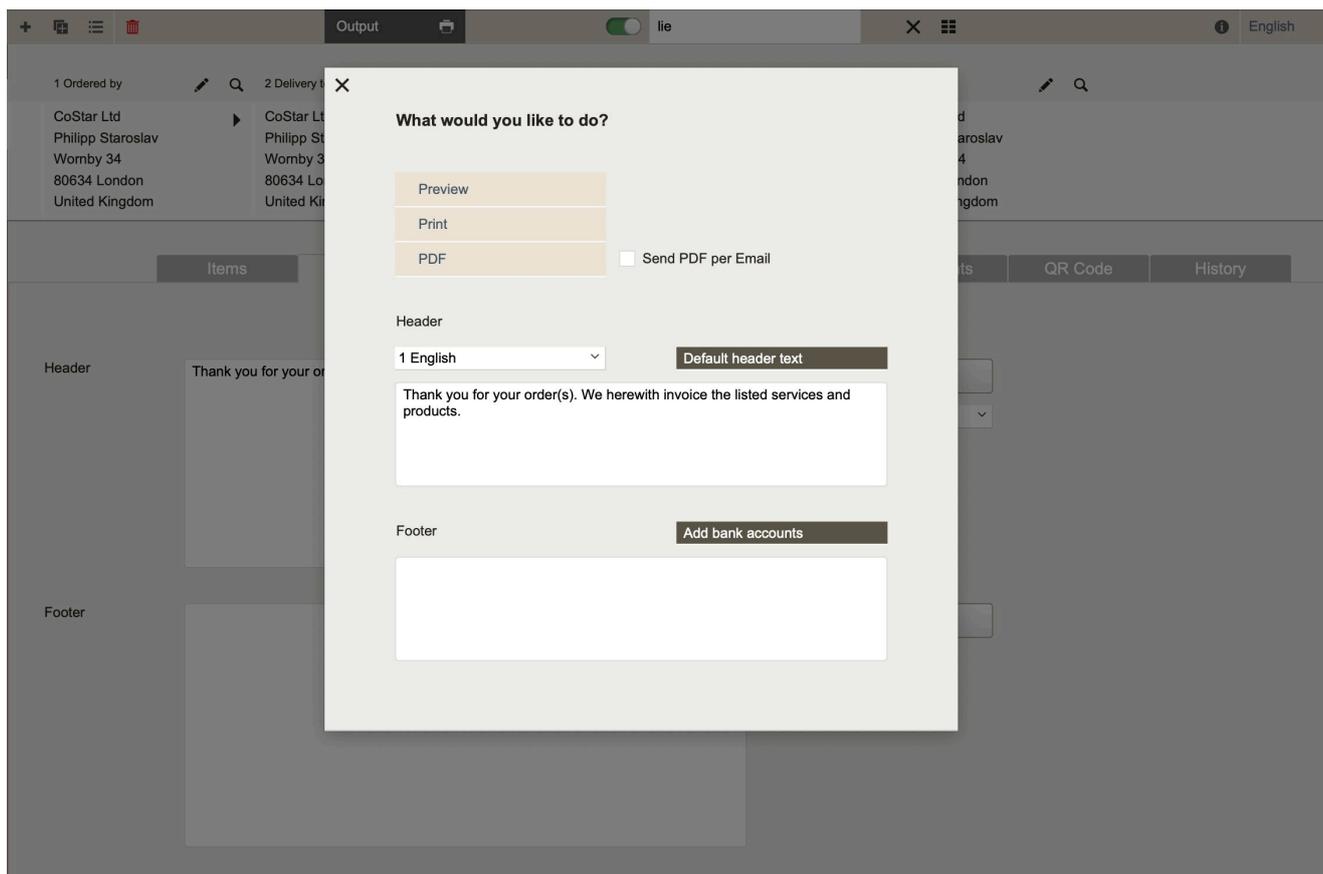
Two red arrows point to the 'Invoice to' and 'Reminder to' dropdown menus, indicating the specific settings to be modified.

## Drucken

Nachdem Sie nun die Grundlagen kennen, können Sie Ihr erstes Dokument erstellen. Fügen Sie alle Details so ein, wie Sie sie normalerweise sehen würden. Fügen Sie mindestens einen Verkaufsartikel hinzu.

## Output

Wenn Sie mit der Eingabe der Details fertig sind, klicken Sie in der oberen Leiste auf "Ausgabe", um die Rechnung entweder zu drucken oder eine PDF-Datei zu erstellen. Es erscheint ein Kartenfenster, in dem Sie zwischen verschiedenen Optionen wählen und auch Kopf- und Fußzeilentext anpassen können.



Wenn Sie im Verkaufsdokument eine E-Mail-Adresse angegeben haben, können Sie sogar automatisch eine Email erstellen, die in Ihrer Email-Anwen-

dung geöffnet wird und die PDF-Datei als Anhang enthält. Dies macht es äußerst effizient, jede Rechnung an einen Kunden zu übermitteln.

## **Papierformate**

FRANK CRM unterstützt sowohl Verkaufsdokumente im A4-Format als auch im Letter-Format. Unter Einstellungen > Ländereinstellungen können Sie das bevorzugte Format für jedes Land als Standardvorgabe einstellen. Die offiziellen Einstellungen für jedes Land sind bereits festgelegt.

Beim Anlegen einer Kundenadresse werden die Ländereinstellungen übernommen und das Papierformat für dieses Land in die Adresse kopiert. Falls erforderlich, kann dies unter Adresse > Einstellungen geändert werden. Beim Anlegen eines Verkaufsdokuments aus dieser Adresse wird der Wert erneut kopiert, jetzt in das Verkaufsdokument. Das alles funktioniert reibungslos, aber wenn Sie etwas ändern müssen, können Sie dies unter Verkauf > Einstellungen tun.

Je nach dem in Ihrem Verkaufsbeleg definierten Papierformat wird entweder ein A4- oder ein Letter-Layout für den Druck verwendet.

## **Zusätzliche Optionen**

FRANK CRM wurde so eingerichtet, dass der Rechnungsdruck um länderspezifische Anforderungen erweitert werden kann. Während die Grundkonfiguration generische Layouts für zwei Papierformate beinhaltet, ist es möglich, weitere Optionen zu integrieren.

- Für die Schweiz wurde ein spezieller Einzahlungsschein mit einem **Schweizer QR-Code** integriert. Mehr dazu > [hier](#).



# Gedruckte Informationen

Jeder Verkaufsbeleg enthält viele Informationen, die gedruckt werden können oder die beim Druck weggelassen werden können.

## Welche Informationen sollen gedruckt werden?

Die Grundeinstellungen können Sie unter: Einstellungen > Verkauf.

**Show this information on sales documents:**

Fields	Document Type				
	1 Offer	2 Confirmation	3 Delivery note	4 Invoice	5 Credit note
Print this information ↓					
Order date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Order number	<input checked="" type="checkbox"/>				
Order reference	<input checked="" type="checkbox"/>				
Ordered per	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Document No.	<input checked="" type="checkbox"/>				
Document date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Document Type	<input type="checkbox"/>				
Due	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Total	<input checked="" type="checkbox"/>				
Project number Internal	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online order date	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
URL Webshop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online order number	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VAT number sender	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
VAT number receiver	<input checked="" type="checkbox"/>				
Shipping option	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Delivery date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Delivery method	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tracking number	<input type="checkbox"/>				
Our contact	<input checked="" type="checkbox"/>				
Your contact	<input checked="" type="checkbox"/>				

**Show these addresses on sales documents**

Print these addresses →	Onto these documents ↓				
	1 Ordered by	2 Delivery to	3 Invoice to	4 Reminder to	5 Licenses
Offer 1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Confirmation 2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Delivery note 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invoice 4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Credit note 5	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Each document type can have up to 5 addresses displayed. The document types are: Offer, Confirmation, Delivery note, Invoice and an optional free label (See above. Standard: license address).

This presetting is copied to new documents, where it can be edited for that specific document.

Es gibt **5 Dokumenttypen**: Angebot, Bestätigung, Lieferschein, Rechnung und Gutschrift. Für jede dieser Dokumentarten kann festgelegt werden, welche Informationen auf einem gedruckten Dokument angezeigt werden sollen.

Wählen Sie die Optionen, die Sie anzeigen möchten, und speichern Sie die Einstellungen. So ist beispielsweise das Bestelldatum auf einem Angebot nicht relevant. Vielleicht möchten Sie diese Information auf einem Angebot weglassen.

Ebenso gibt es **5 Adressen**, die auf einem Verkaufsbeleg gedruckt werden können: Bestellt von, Lieferung an, Rechnung an, Mahnung an und eine [fünfte Adresse]. Die letzte Adresse kann für mehrere Zwecke verwendet und nach Belieben beschriftet werden. Legen Sie fest, welche Adressen bei welcher Belegart angezeigt werden sollen. Die Adresse, an die eine Mahnung geschickt werden soll, ist in der Regel für keine Dokumentenart relevant. Sie können sie getrost weglassen, es sei denn, es handelt sich um eine besondere Situation.

Diese Grundeinstellungen müssen gespeichert werden und werden dann immer verwendet, wenn ein neues Dokument erstellt wird. Alle Einstellungen werden dann in dieses Dokument kopiert. Sie finden diese Informationen unter: Verkauf > Drucken.

The screenshot shows a software interface for printing an offer. The interface is divided into a sidebar on the left and a main content area. The sidebar contains navigation options: Home, Addresses, Sales, Document, List, Invoices due, Expiring, Products, Administrator, Settings, and Logout. The main content area is titled "Print this information (Offer)" and contains several sections with checkboxes for selection:

- Internal references:** Document date (checked), Document No. (checked), Document Type (unchecked), Project number (checked), Our contact (checked), VAT number sender (unchecked).
- Client order:** Order number (checked), Order date (checked), Order reference (checked), Ordered per (checked), Your contact (checked), Total (checked), Due in (unchecked), VAT number receiver (checked).
- Delivery:** Delivery date (checked), Delivery method (checked), Tracking number (unchecked), Shipping option (checked).
- Webshop:** Online order number (unchecked), Online order date (unchecked), URL Webshop (unchecked).
- Print these addresses:** Address 1 (checked), Address 2 (checked), Address 3 (checked), Address 4 (unchecked), Address 5 (checked).

At the bottom of the interface, there are dropdown menus for "Paper size" (set to "1 A4-size portrait mode") and "Print module and layout" (set to "1 A4-layout: Generic"). A "Valid for document type" dropdown is set to "All document types".

Falls Sie etwas ändern möchten, können Sie hier immer noch beliebige Informationen einfügen, indem Sie die gewünschten Häkchen setzen, oder Informationen entfernen, indem Sie ein Häkchen entfernen.

Wenn ein Dokument gedruckt wird, werden die ausgewählten Optionen in eine Variable aufgenommen, die auf dem Drucklayout angezeigt wird. Alle Informationen werden mit dem entsprechenden übersetzten Etikett aufgeführt. Das kann wie folgt aussehen:

Kursiv GmbH  
 Goldbrunnenstrasse 42  
 9000 St. Gallen  
 Switzerland



Offer	OF202304120000
Total	CHF 300
Document date	12 April 2023
Order date	3 April 2023
Order No. online	346324-56
Order reference	quotrodue
Ordered per	Online
Your contact	Carol Brynes
Our contact	Karsten Risseeuw
Vat nr. receiver	
Delivery date	3 April 2023
Delivery method	Download

Kursiv GmbH, Goldbrunnenstrasse 42, CH-9000 St. Gallen

CoStar Ltd  
 Carole Brynes  
 Womby 34  
 80634 London  
 United Kingdom

St. Gallen, 12 April 2023

**Offer OF202304120000**

Ordered by	Delivery to	Invoice to	Licenses
CoStar Ltd Carole Brynes Womby 34 80634 London United Kingdom			



Thank you for your interest in our services. We herewith send you our offer.

Article Number, Description	Ordered Unit	Unit price	- %	Line total
<b>1008</b> Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	3 License	100.00		300.00
<b>Subtotal</b>				300.00
<b>VAT</b>				300.00
Currency: Swiss Francs. Commercial rounding: 0.05				<b>Total: CHF 300.00</b>

Invoice due in 0 Days after invoicing. (Payable until: 12 April 2023).

Die Informationen eines beliebigen Dokuments werden zu einem einzigen Informationsblock zusammengeführt, der sofort gedruckt werden kann. Sie können durch einfache Markierungen und Voreinstellungen verwaltet werden.

Da dies im laufenden Betrieb und unmittelbar vor der Ausgabe geschieht, ist es möglich, alle Einstellungen zu ändern, sogar die Sprache oder die Währung des Dokuments (wodurch alle Preise automatisch neu berechnet werden) oder jede andere Information, und sofort ein neues Dokument zu erstellen.

# Details zum Artikel

## Weitere Informationen zu einem Verkaufsartikel hinzufügen

Jeder Verkaufsposition in einem Verkaufsbeleg können mehrere Optionen zugeordnet werden, z. B. Start- und Enddatum oder zusätzlicher Text. Um diese Informationen einzugeben, klicken Sie auf das Symbol "Bearbeiten" (oder: Bleistift) für eine der Verkaufspositionen. Es öffnet sich ein Kartenfenster, in das Sie zusätzliche Informationen eingeben können.

#	Item No.	Description	Ordered	So far	Delivered	Backlog	Now	Unit price	Subtotal	Rebate %	Rebate	VAT %	Total
☰	1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	5			0	5	100.00	500.00		500.00		500.00
												CHF	0.00
													500.00

### Additional information about this item

This information will be printed

Text above article description (like: subgroup name)

Item text: Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)

Label:

Text below article description (details of article, license description, etc.)

### Expiring date is close

Subscription, license, service, ...

Start date:  X

End date:  X

Expiry Date

Set date:

To do:

History:

## Text oben

Der "Text oben" ist ein kurzer Titel, den Sie über diesen Verkaufsartikel schreiben können. Er markiert damit einen neuen Abschnitt auf Ihrer Rechnung.

## Text unten

Der unten stehende Text ist der "Artikeltext". Er wird direkt unter den primären Verkaufsinformationen (wie: bestellte Artikel, gelieferte Artikel, Preis usw.) gedruckt. Hier können Sie zusätzliche Informationen hinzufügen, wie z. B. einen Lizenzcode oder ähnliches, oder einen zusätzlichen Text eingeben, der nicht in der Produktbeschreibung enthalten ist. Der "Artikeltext" hat eine eigene Bezeichnung, die ausgewählt werden kann. Diese kann die Art der Information definieren, die in dem Textfeld enthalten ist, wie "Lizenz" oder "Details". Die Auswahl ist ebenfalls unter Einstellungen > [Artikeltextbeschriftungen](#) editierbar.

## Verfallsdaten: Anfangs- und Enddatum

Wenn Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ein Verfallsdatum hat, können Sie dieses auf der rechten Seite angeben.

- Stellen Sie sicher, dass Sie das **Kontrollkästchen "Verfallsdatum"** aktivieren, wenn Sie diese Information auf Verkaufsdokumenten aufführen und intern Emails versenden möchten, um Kunden über ablaufende Artikel zu informieren.
- **Datum festlegen:** Legen Sie das Datum fest, an dem Sie eine Erinnerung senden möchten\*.
- **Zu tun:** Definieren Sie, wie Sie eine Erinnerung senden wollen oder was zu tun ist
- **Verlauf:** Klicken Sie auf den Download-Button neben "To do", um das Datum und die Aktion in das Verlaufsfield zu schreiben. So können Sie alle Aktivitäten im Auge behalten.

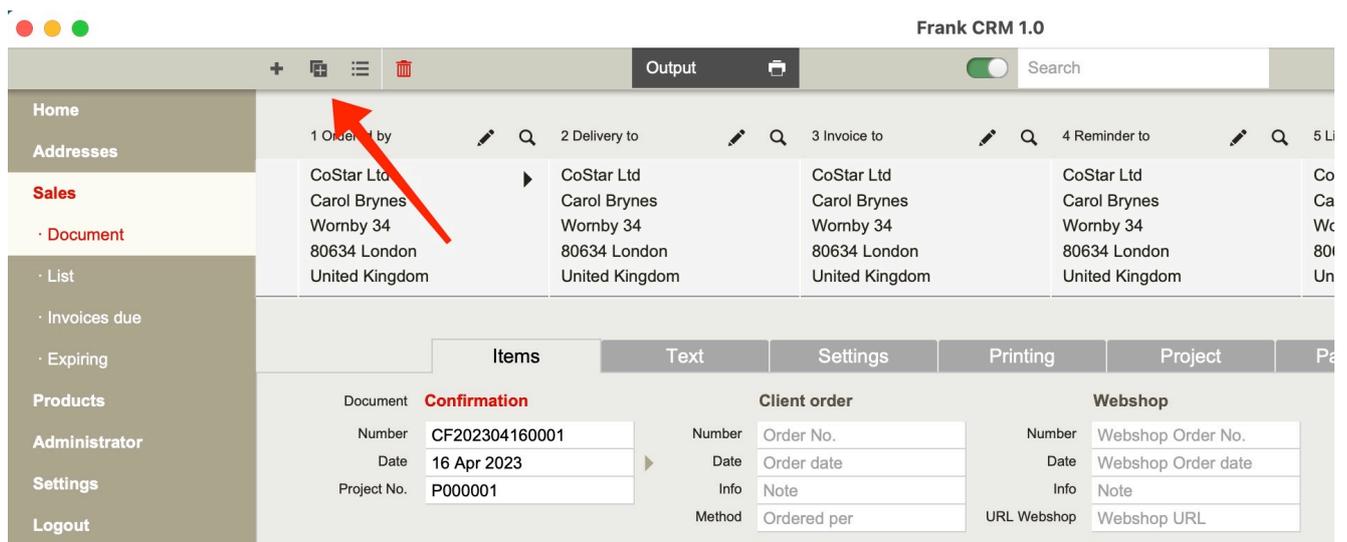
\* Sie müssen regelmäßig nach ablaufenden Artikeln suchen. Das Datum hat keine Bedeutung. Es ist nur ein Hinweis. Sie müssen die Mahnung mit den Mitteln aus der [Liste der ablaufenden Artikel](#) versenden.

# Dokumente duplizieren

Jedes Dokument kann dupliziert werden. Dadurch wird ein neuer Beleg beliebigen Typs erstellt. Er enthält alle Verkaufsartikel des vorherigen Belegs. Haben Sie ein Angebot erstellt? Duplizieren Sie es, um ein beliebiges anderes Verkaufsdokument mit denselben Informationen zu erstellen. Aus einem Angebot können Sie mit wenigen Klicks eine Bestätigung, einen Lieferschein oder eine Rechnung erstellen.

## Duplizieren von Dokumenten

Um ein Dokument zu duplizieren, klicken Sie auf das Duplizierungssymbol in der oberen Leiste.



Mit dieser Funktion ist es ein Kinderspiel, von einem Angebot über eine Bestätigung zu einem Lieferschein oder einer Rechnung zu gelangen. Jeder Beleg erhält eine eigene Nummer, und alle Positionen werden ebenfalls dupliziert. So ist jedes Dokument einzigartig.



# Teillieferungen

## Teillieferungen und Teilrechnungen

Mit der [Duplizieren-Option](#) können Sie leicht Teillieferscheine und daraus Teilrechnungen erstellen. Dies kann hilfreich sein, wenn die bestellten Artikel nicht alle auf einmal geliefert werden können.

Der Trick liegt in den Lieferscheinen. Wenn Sie einen Lieferschein erstellen, bei dem nur ein Teil der bestellten Artikel geliefert wird, können Sie denselben Lieferschein duplizieren, um alle Artikel aufzulisten, die bei den bisherigen Lieferungen fehlten (und auch dies kann angepasst werden). Aus diesen Teillieferscheinen werden Teilrechnungen erstellt.

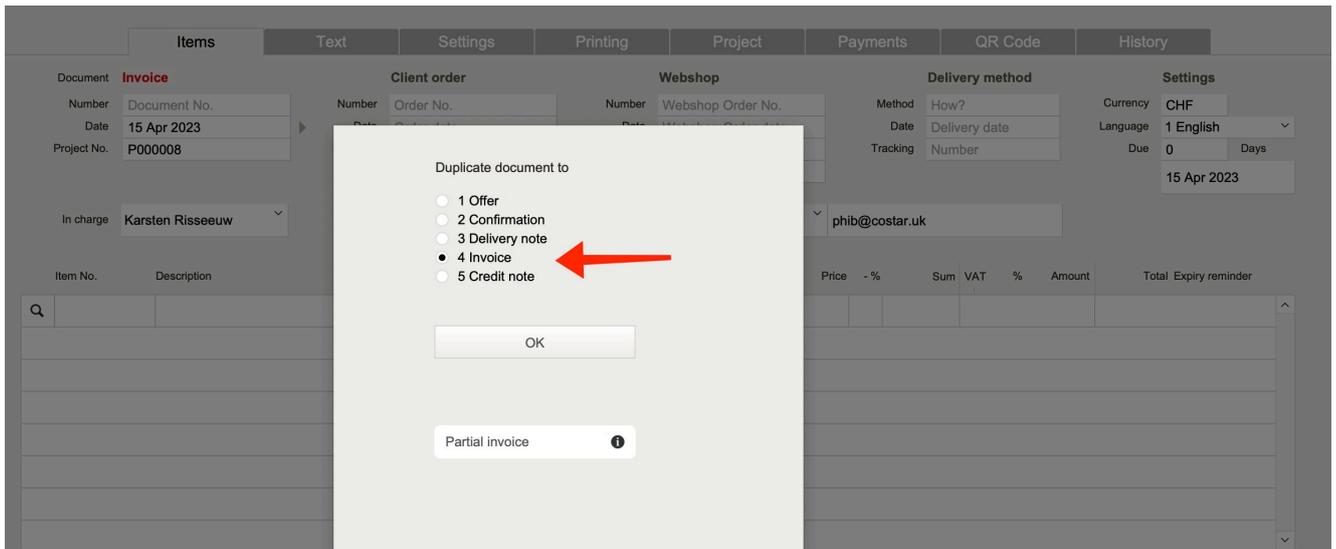
Sehen Sie, wie es funktioniert:

The screenshot shows a software interface for creating a delivery note. The 'Items' tab is active, displaying a table of items. A red box highlights the 'Quantity' section for item 1008, showing 5 ordered, 3 in backlog, and 2 delivered.

Item No.	Description	Quantity:	Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	- %	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder
Q 1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)		5	License		3	2	100.00		200.00	Unified VAT		200.00		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Q															

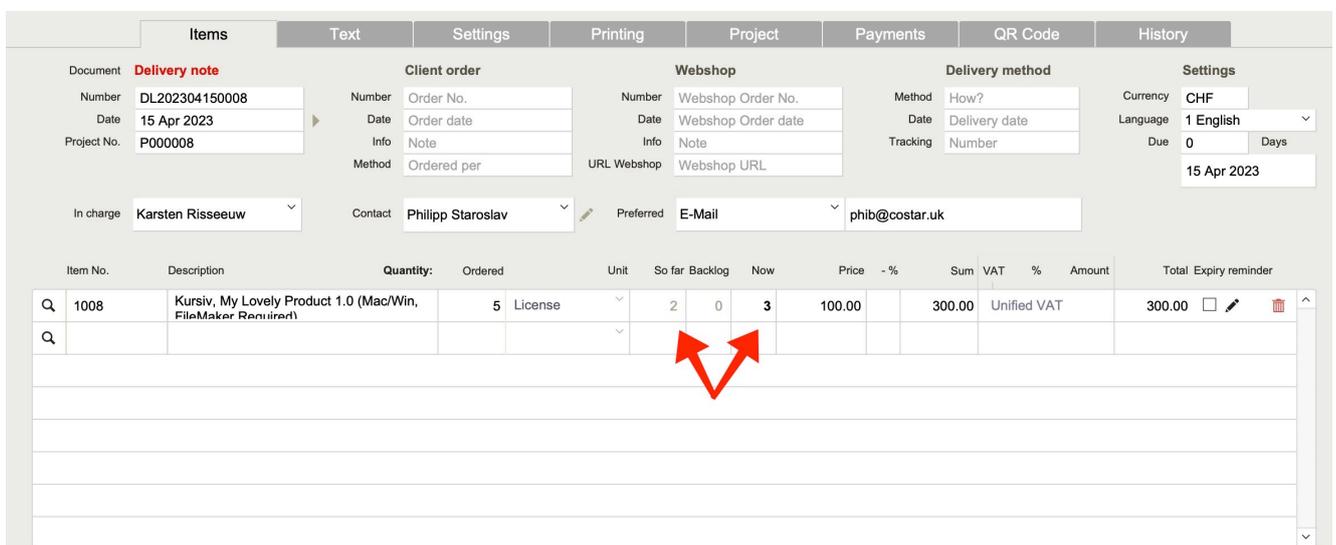
In diesem Screenshot wurden 5 Artikel bestellt, aber "nur" 2 Artikel wurden geliefert. Dadurch entsteht sofort ein Rückstand von 3 Artikeln, der in der gleichen Zeile deutlich sichtbar ist. Sie haben einen Teillieferschein erstellt.

Erstellen Sie nun eine Rechnung aus diesem Lieferschein:



Die Rechnung hat in "jetzt" die gleichen Nummern, die auch für die Teilrechnung verwendet werden.

Wenn der Rest der bestellten Artikel geliefert werden kann, wechseln Sie zum letzten Lieferschein (der ersten Teillieferung) und duplizieren diesen Lieferschein in einen anderen Lieferschein. Sie werden sehen, dass die rückständigen Artikel im Feld "jetzt" zu finden sind, während die bereits gelieferten Artikel im Feld "Vergangenheit" stehen. Bei dieser Funktion wird davon ausgegangen, dass Sie alles, was im Rückstand ist, liefern wollen. Bei Bedarf können Sie auch nur einen Teil als "jetzt" versenden.



Von diesem zweiten Lieferschein aus können Sie die zweite Rechnung erstellen.

Frank CRM 1.0

Output

English

Home

Addresses

Address

Address list

Contact list

Sales

Products

Administrator

Settings

Logout

1 Ordered by

2 Delivery to

3 Invoice to

4 Reminder to

5 Licenses

CoStar Ltd  
Philipp Staroslav  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Philipp Staroslav  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Philipp Staroslav  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Philipp Staroslav  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

CoStar Ltd  
Philipp Staroslav  
Wornby 34  
80634 London  
United Kingdom

Items

Text

Settings

Printing

Project

Payments

QR Code

History

Document **Invoice**

Number **IN202304150009**

Date **15 Apr 2023**

Project No. **P000008**

Client order

Number Order No.

Date Order date

Info Note

Method Ordered per

Webshop

Number Webshop Order No.

Date Webshop Order date

Info Note

URL Webshop Webshop URL

Delivery method

Method How?

Date Delivery date

Tracking Number

Settings

Currency **CHF**

Language **1 English**

Due **0** Days

**15 Apr 2023**

In charge **Karsten Risseeuw**

Contact **Philipp Staroslav**

Preferred **E-Mail**

**phib@costar.uk**

Item No.	Description	Quantity:	Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	- %	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required!)	License	5		2	0	3	100.00		300.00	Unified VAT		300.00	300.00	

Subtotal **1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)** **300.00**

Rebate **Select** **300.00**

Shipping costs **Select** **300.00**

VAT **1 Unified (per invoice)** **90 Export, no VAT (0%)** **0.00** **300.00**

Remarks **Internal notes**

Status **1 New** 16/04/2023 16:43:42: Document created by developer.

Sender address: Kursiv GmbH, St. Gallen

Total: CHF **300.00**

Commercial rounding: .05

# Zahlungen

## Überwachung der Zahlungen

Eingehende Zahlungen können mit gesendeten Rechnungen verknüpft werden. Um Zahlungen für eine Rechnung aufzulisten, gehen Sie zu Verkäufe > Zahlungen.

The screenshot shows a software interface with a sidebar on the left containing navigation options: Home, Addresses, Sales, Products, Administrator, Settings, and Logout. The main area displays an invoice for 'CoStar Ltd' with details for 'Carol Brynes' and 'Womby 34' in 'United Kingdom'. Below the invoice details is a table for 'Accounting' with columns for Date, Payment mode, Amount, Debit, Credit, and Payment identifier. The first row in the table has a blue highlight in the Date column. At the bottom right, a summary table shows: CHF 200.00 Total Invoice, CHF Payments, and CHF 200.00 Outstanding amount. A 'Status' dropdown menu is set to '4 PDF'.

Die Registerkarte "Zahlungen" gehört zum Verkaufsbeleg. Sie sehen eine Liste von Zahlungen, da eine einzelne Rechnung mit mehreren Raten bezahlt werden kann. Klicken Sie auf das blaue Feld und geben Sie das Datum der Zahlung ein. Füllen Sie dann den Rest der Zeile aus.

Wenn die Zahlungen abgeschlossen sind, sollte der "Ausstehende Betrag" 0 (Null) sein. Schalten Sie dann den Status manuell auf "Bezahlt" um.

Invoice

			Accounting			
Date	Payment mode	Amount	Debit	Credit	Payment identifier	
1	17.02.2023	3 Stripe	200.00	1120 Stripe	3000 Sales	

CHF	200.00	Total Invoice
CHF	200.00	Payments
CHF	0.00	Outstanding amount

Status

# Produkte

## Produkte

Produkte sind die Basis für Ihre Rechnungen. Hier erstellen Sie

- Artikel-Nummern
- Artikelbeschreibungen
- Berechnung des Artikelpreises
- Artikelpreise in allen Währungen wie definiert

## Was sind Produkte?

Die Produkte stammen von einem bestimmten Anbieter. Schauen wir mal, wie das funktioniert.

### Was ist ein Produkt?

- Nehmen wir an, Sie sind Musiker und unterrichten Schüler, dann sind Sie der Anbieter und Ihr Produkt ist - zum Beispiel - eine einzelne Stunde oder ein Kurs. Es kann auch eine monatliche Gebühr oder etwas anderes sein. Für jeden dieser Grundpreise und Modi sollte ein Produkt zu den Produkten hinzugefügt werden.
- Wenn Sie eine Autowerkstatt betreiben und Autos reparieren, werden Sie sowohl Ihre Zeit als auch Ersatzteile in Rechnung stellen. In einer einzigen Rechnung können Produkte von mehreren Lieferanten enthalten sein: Produkte von Ihrem Unternehmen, Teile von anderen Unternehmen usw. Ihre Zeit wäre ein eigenständiges Produkt (Einheit: Stunde), und Ersatzteile könnten eine allgemeine Artikelbezeichnung ohne Preis haben. Wenn Sie einen allgemeinen Artikel zu Ihrer Rechnung hinzufügen, können Sie die Beschreibung mit dem Ersatzteil überschreiben und manuell einen Preis hinzufügen. Auf diese Weise vermeiden Sie die Definition einer endlosen Liste von Produkten, während Sie gleichzeitig flexibel bleiben. Natürlich können Sie auch häufig benötigte Teile (z. B. Öl) als festen Artikel mit einem festen Preis auflisten. Das bleibt Ihnen überlassen. Legen Sie für jeden Lieferanten eine Adresse an, wenn Sie Produkte von einer bestimmten Quelle auflisten möchten.
- Wenn Sie Softwarelizenzen als Dienstleistung verkaufen, sollten Sie das Abonnement in ein Produkt aufnehmen. Die Einheit könnte sein: Jahr. Dieses Produkt kann nun zu einer Rechnung hinzugefügt werden, und in der Rechnung kann [in den Artikeldetails ein Ablaufdatum und ein](#)

[Erinnerungsdatum](#) hinzugefügt werden. Auf diese Weise können Sie ablaufende Artikel überprüfen und Mahnungen versenden oder neue Rechnungen erstellen. Der Lieferant können Sie selbst oder Ihr Unternehmen sein - ganz wie Sie wollen.

Die Produkte sind mit den Lieferanten verknüpft und leiten einige Informationen vom Lieferanten ab. Alle aufgelisteten Produkte sind unter der Adresse des Lieferanten sichtbar, unter der Registerkarte Adresse > Lieferant > Produkte. Klicken Sie auf eines der aufgelisteten Produkte, um zum Produktlayout für die Bearbeitung zu wechseln.

### **Bevor Sie beginnen**

Bitte stellen Sie sicher, dass Sie zuerst einige Währungen zu FRANK CRM hinzufügen. Dies wird Ihnen helfen, die Preisgestaltung Ihrer Produkte zu optimieren.

- [Zuerst Währungen erstellen](#)

## Zuerst Währungen anlegen

Produkte sind mit Preisen versehen. Sie müssen mindestens eine einzige Währung zuweisen. Der vorgeschlagene Ansatz ist die Integration von Währungsumrechnungen. Wenn Sie nur mit einer einzigen Währung arbeiten wollen, können Sie die Basiswährung auch manuell einstellen. Beide Optionen werden im Folgenden erläutert.

## 1. Mehrere Währungen

### Währungen zuerst hinzufügen

Um mit Preisen zu arbeiten, ist es hilfreich, den API-Schlüssel von [freecurrencyapi.com](https://freecurrencyapi.com) zu Ihren Einstellungen > [Währungen](#) hinzuzufügen.

Für das Hinzufügen von Währungen sind 3 Schritte erforderlich:

1. Fügen Sie Ihren API-Schlüssel hinzu.
2. Eine Liste aller Währungen erstellen (klicken Sie einfach auf die Schaltfläche) und
3. Fügen Sie jede Währung hinzu, die Sie verwenden möchten.

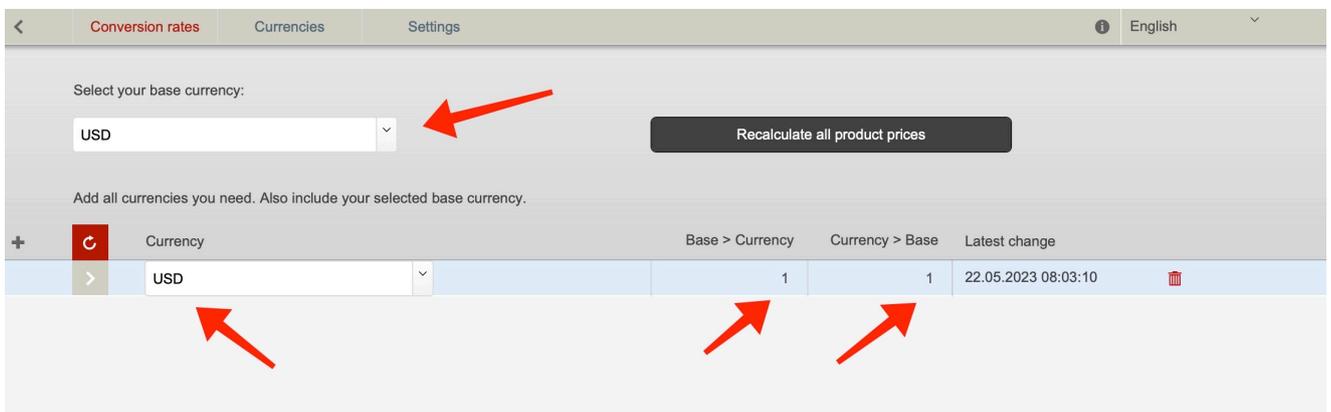
### Wie die Preise verwendet werden

Bei der Erstellung eines Produkts werden automatisch neue Preisdatensätze hinzugefügt, ein Datensatz für jede Währung. Wenn Sie in den Verkaufsbelegen die Währung ändern, werden automatisch alle Preise im Beleg aktualisiert und spiegeln die Preisgestaltung für diese spezifische Währung wider.

## 2. Einzige Währung

## Wenn Sie nur eine einzige Währung verwenden

Vielleicht brauchen Sie keine zusätzlichen Währungen. Das ist kein Problem. In diesem Fall benötigen Sie weder ein Konto bei [freecurrencyapi.com](https://freecurrencyapi.com) noch einen API-Schlüssel. Sie müssen jedoch einen Datensatz für die Währung erstellen, die Sie verwenden möchten. Wenn Sie zum Beispiel in den Vereinigten Staaten leben und nie etwas in einer anderen Währung verkaufen werden, können Sie einen einzigen Datensatz für US-Dollar einrichten. Wechseln Sie zu Einstellungen > Währungen > Umrechnungskurse, um den folgenden Bildschirm anzuzeigen:



Wenn Sie keinen API-Schlüssel haben, müssen Sie den Wahrungscode manuell eingeben und können ihn nicht aus der Liste auswählen. Klicken Sie zunächst auf die "+"-Schaltfläche, um einen Datensatz hinzuzufügen, setzen Sie dann die Basiswährung und die Währung auf denselben Wahrungscode und fügen Sie beide Umrechnungskurse als "1" (Eins) hinzu. Das war's schon!

Hinweis: Sie können einen Wahrungscode nur dann manuell eingeben, wenn in der Wahrungsliste ("Währungen") keine Werte vorhanden sind. Verwenden Sie den offiziellen 3-Buchstaben-Code ([ISO 4217](https://www.iso.org/standard/4217.html)) und keine Sonderzeichen.

# Produktdetails und Preise

Im Layout für Produkte finden Sie alle Details zu diesem Produkt.

Frank CRM 1.0

Home  
Addresses  
Sales  
**Products**  
Products  
List  
Product sales  
Administrator  
Settings  
Logout

Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)

Product | Media | Pricing

**Product** | Version

Product name: **My Lovely Product** | Version: 1.0

Brand name: Kursiv

Automated:  Create Item number and description

Item number: KS1009

Description: Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)

Unit: License

Status: Active

Supplier: Kursiv GmbH, St. Gallen

Identifier: Your client number at the supplier

Categories: These texts are not translated:  
1. Define 1: Mac/Win  
2. Define 2: FileMaker Required  
3. Define 3: Download  
4. Define 4: Including a year of free updates

Remarks: Internal notes

Start date: 12 April 2023

EOL, End of Life: End date of sales

Defined final price/unit: 100.00 CHF (Basic Currency) Enduser price (excl. VAT)

Limit validity:  Validity (days):

Currencies	Fixed price	Price
BRL		550.00
CHF		100.00
CNY		766.00
EUR		102.00
GBP		90.00
USD		112.00

Global settings:  
 Rounding to decimals only  
 Select rounding option

Deduct from rounded price: 0

## Grundlegende Informationen eingeben

Die erste Registerkarte heißt "Produkt". Füllen Sie alle passenden Felder aus.

- Name
- Version (optional)
- Marke (Website, Plattform, Markenname - alles)
- Positionsnummer und Positionsbeschreibung
- Einheit
- Status.

## **Automatisieren von Artikelnummer und Beschreibung**

Sie können die Artikelnummer und die Beschreibung von Hand eingeben. Sie können diese Informationen auch automatisieren. Wenn Sie "Automatisch" aktivieren, werden die Artikelnummer und die Beschreibung nach den Regeln generiert, die Sie unter Einstellungen > [Products](#). Wie die Artikelnummer oder die Beschreibung formatiert werden soll und mit welchen Informationen, können Sie in den Einstellungen festlegen. Wenn Sie die Definition ändern, werden Sie gefragt, ob Sie die Beschreibung für alle Produkte aktualisieren möchten.

Automatisierte Artikelnummern und Beschreibungen basieren auf den Informationen, die Sie für jedes Produkt eingeben. Wichtig: Beginnen Sie auf der rechten Seite mit dem Hinzufügen von Kategorien. Sie können die Kategorien unter Einstellungen > Produkte benennen. Diese Informationen werden für die Erstellung der Produktbeschreibungen verwendet. Dies ist schneller, einfacher und konsistenter, als alles von Hand einzugeben.

## **Produktkategorien**

Mit Hilfe von Produktkategorien können Sie ganz einfach verschiedene Produktbeschreibungen erstellen. In jedes der Kategoriefelder können Sie einfach Ihre Beschreibung schreiben. Sobald Sie einem dieser Felder Informationen hinzugefügt haben, erscheinen diese Informationen in einer Pop-up-Liste für dieses Feld, was es extrem einfach macht, die gleichen Informationen auch zu anderen Produkten hinzuzufügen.

Mit Hilfe von vier Kategorien können Sie nahezu jede Art von Beschreibung erstellen. Stellen Sie sich jede Kategorie als eine bestimmte Gruppe von Informationen vor, z. B.:

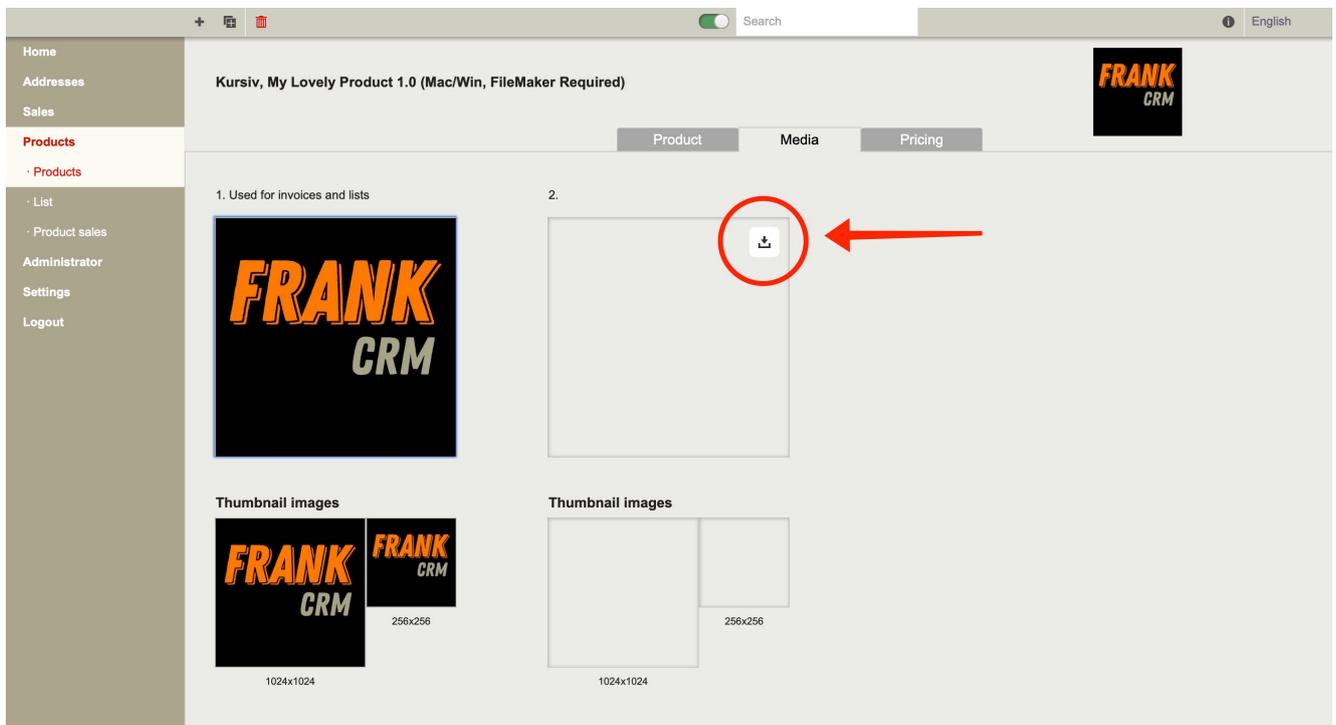
- Kategorie 1: Mac, Windows, Linux, Cloud-basiert

- Kategorie 2: Englisch, Spanisch, Mehrsprachig
- Kategorie 3: Einschließlich Updates für 1 Jahr, ohne Updates.
- Kategorie 4: Black Friday Special, Sommerschlussverkauf Special

Sie haben die Idee. Verwenden Sie diese Kategorien so, wie es für Ihre Produkte am besten ist. Wenn Sie unsicher sind, wie das funktioniert, erstellen Sie ein paar Produkte und sehen Sie, wie sich die Kategorien auf die Produktbeschreibung auswirken. Es ist nicht notwendig, alle 4 Kategorien zu verwenden. Sie können die Reihenfolge und das, was sichtbar ist, unter Einstellungen > Produkte anpassen.

## Produktfotos

The Media tab provides two slots for images. The first image is used for display on sales documents. Click the button visible on an empty field to add an image. The thumbnails are automatically created from the uploaded image.



Tipps: Verwenden Sie vorzugsweise quadratische JPG-Bilder. Das importierte Bild kann eine beliebige Größe haben. Ein quadratisches Bild wird am besten auf einem Verkaufsdokument angezeigt. Das kleine Vorschaubild wird für Listen verwendet.

## Preisgestaltung

Auf der Registerkarte "Preisgestaltung" finden Sie alles, was Sie für die Verwaltung Ihrer Preise benötigen.

The screenshot displays the 'Pricing' tab for a product in Frank CRM 1.0. The interface is divided into several sections:

- Pricing of the supplier:** A table showing supplier pricing details.
 

Purchasing currency	Swiss Franc (CHF)
Enduser price	100.00
Margin (%)	50.00
Purchase price	50.00
- Cost calculation:** A table showing the breakdown of costs.
 

Purchase cost	50.00
Marketing	20.00
1st level support within 1st week	10.00
Total	80.00
Desired margin (%)	20
Suggested price	100.00
Exchange rate	1.00
Desired endprice	100.00
Defined final price/unit	100.00
- VAT options:** A dropdown menu for 'VAT per product' with a note: '1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)'. The 'Enduser price (excl. VAT)' is shown as 100.00 CHF.
- Currencies:** A table listing various currencies and their fixed prices.
 

Currencies	Fixed price	Price
BRL		550.00
CHF		100.00
CNY		766.00
EUR		102.00
GBP		90.00
USD		112.00
- Global settings:** Radio buttons for 'Rounding to decimals only' and 'Select rounding option'. A field for 'Deduct from rounded price:' is set to 0.

## Wie man Preise verwaltet

Es gibt 3 Schritte für die korrekte Preisgestaltung Ihrer Produkte. Bevor Sie beginnen, stellen Sie sicher, dass Sie zuerst die **Währungen** hinzugefügt haben.

1. **Linke Seite des Bildschirms: Lieferantenpreis.** Geben Sie zunächst den Endverbraucherpreis des Lieferanten ein. Fügen Sie die Währung hinzu, in der Sie fakturiert werden, fügen Sie Ihre Marge hinzu und sehen Sie Ihren Einkaufspreis.
3. **Rechte Seite des Bildschirms: Kostenberechnung.** Wählen Sie eine Währung für Ihre Kalkulation aus und listen Sie die Kosten für jede Ihrer Ausgaben auf. Fügen Sie die gewünschte Marge hinzu und sehen Sie den vorgeschlagenen Endpreis in der Kalkulationswährung. Der Wechselkurs wandelt diesen vorgeschlagenen Endpreis in den gewünschten Endpreis in Ihrer Basiswährung um. Fügen Sie den gewünschten Endpreis in Ihrer Basiswährung manuell hinzu. Dies ist sozusagen der Ausgangspunkt für alle Währungsumrechnungen.
4. **Unterer Teil des Bildschirms: Währungen.** Sie müssen zuerst Währungen definiert haben, um sie hier anzeigen zu können. Wenn Sie Währungen definiert haben und in der Tabelle unter "**Währungen**" keine Einträge vorhanden sind, klicken Sie auf die Schaltfläche "Aktualisieren" auf der linken Seite der Tabelle. Alle Währungen werden angezeigt, ebenso wie die automatisch generierten Umrechnungen für jede Währung. Dies sind Ihre Basispreise für jede Währung.

### **Feinabstimmung der Preise**

Sobald Sie Ihre Währungen aufgelistet haben und alle Basispreise verfügbar sind, können Sie mit der Feinabstimmung dieser Preise beginnen. Es gibt zwei Optionen:

1. **Festpreis:** Wenn Sie einen Festpreis benötigen, der den Basispreis außer Kraft setzt, geben Sie einfach den Festpreis für jede Währung ein. Dieser wird verwendet.
2. **Rundung:** Standardmäßig wird auf 2 Dezimalstellen gerundet, ohne weitere Änderungen. Sie können aber auch eine Rundungsoption

auswählen. In diesem Fall werden weitere Optionen angezeigt. Testen Sie die Werte aus dem Popup-Menü "Vom gerundeten Preis abziehen", um zu sehen, wie es funktioniert. Sie können dem Popup-Menü Ihre eigenen Werte hinzufügen, wenn Sie etwas ändern möchten. Diese letzte Einstellung harmonisiert das Aussehen aller Ihrer Preise (es handelt sich um eine globale Einstellung).

**Currencies**

Currencies	Fixed price	Price
BRL		550.00
CHF		100.00
CNY		766.00
EUR		102.00
GBP		90.00
USD		112.00

Global settings

Rounding to decimals only

Select rounding option

Deduct from rounded price:

0

# Berichte

## Berichte

Sehen Sie, wie es Ihnen geht. Der Umsatz ist wichtig. Hier erhalten Sie die neuesten Zahlen und Rückmeldungen zu den Entwicklungen.

# Umsatz

Jeder Unternehmer möchte den Umsatz im Auge behalten.

## Lernen Sie von Ihren Verkäufen

Mit FRANK CRM ist nichts einfacher als die Darstellung Ihrer Umsätze.

Klicken Sie auf Vertrieb > Listen.

The screenshot displays the FRANK CRM interface for sales documents. It features a top navigation bar with a search bar and language settings. The main content area is divided into several sections:

- Sales documents:** A section on the left with a filter for document type (currently set to '4 Invoice') and buttons for 'Show all' and 'Invoices due'.
- Turnover\*:** A central section with date pickers for 'Start date' (01 Apr 2023) and 'End date' (30 Apr 2023), and a 'Show' button.
- Quick Selection:** A vertical list of buttons for time periods: 'This month', 'Last Month', 'Past 3 Months', and 'Past 12 Months'.
- Display-options:** A grid of buttons for display preferences: 'Details by date' (highlighted in red), 'Year + Customers', 'Year only', 'Year + Customers + Details', 'Year + Details', and 'Customer + year'.

Below these sections is a table of sales documents, grouped by currency:

Document No.	Document date	Document Type	Ordered by	URL Webshop	Contact	Total	Status
CHF							900.00
▶ IN202304160003	16 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London		Carol Brynes	CHF 200.00	1 New
▶ IN202304150007	15 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London		Philipp Staroslav	CHF 200.00	1 New
▶ IN202304160006	16 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London		Philipp Staroslav	CHF 200.00	1 New
▶ IN202304150009	15 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London		Philipp Staroslav	CHF 300.00	1 New
USD							222.00
▶ IN202304150014	15 Apr 2023	Invoice	Wordsmith People, Town		Marc Smith	USD 222.00	5 Paid

Bei der Eingabe dieses Layouts wird der aktuelle Monat mit allen Rechnungen angezeigt, die in diesem Monat erstellt wurden. Die Liste ist nach Währungen sortiert und zeigt die Summen pro Währung sowie die zugehörigen Rechnungen an.

Verwenden Sie die Schaltflächen in diesem Layout, um verschiedene Listen zu erstellen:

- Dokumenttypen
  - Klicken Sie auf "Alle anzeigen", um alle Dokumente aller Dokumenttypen anzuzeigen.
  - Wählen Sie im Popup-Menü die gewünschte Dokumentart aus.

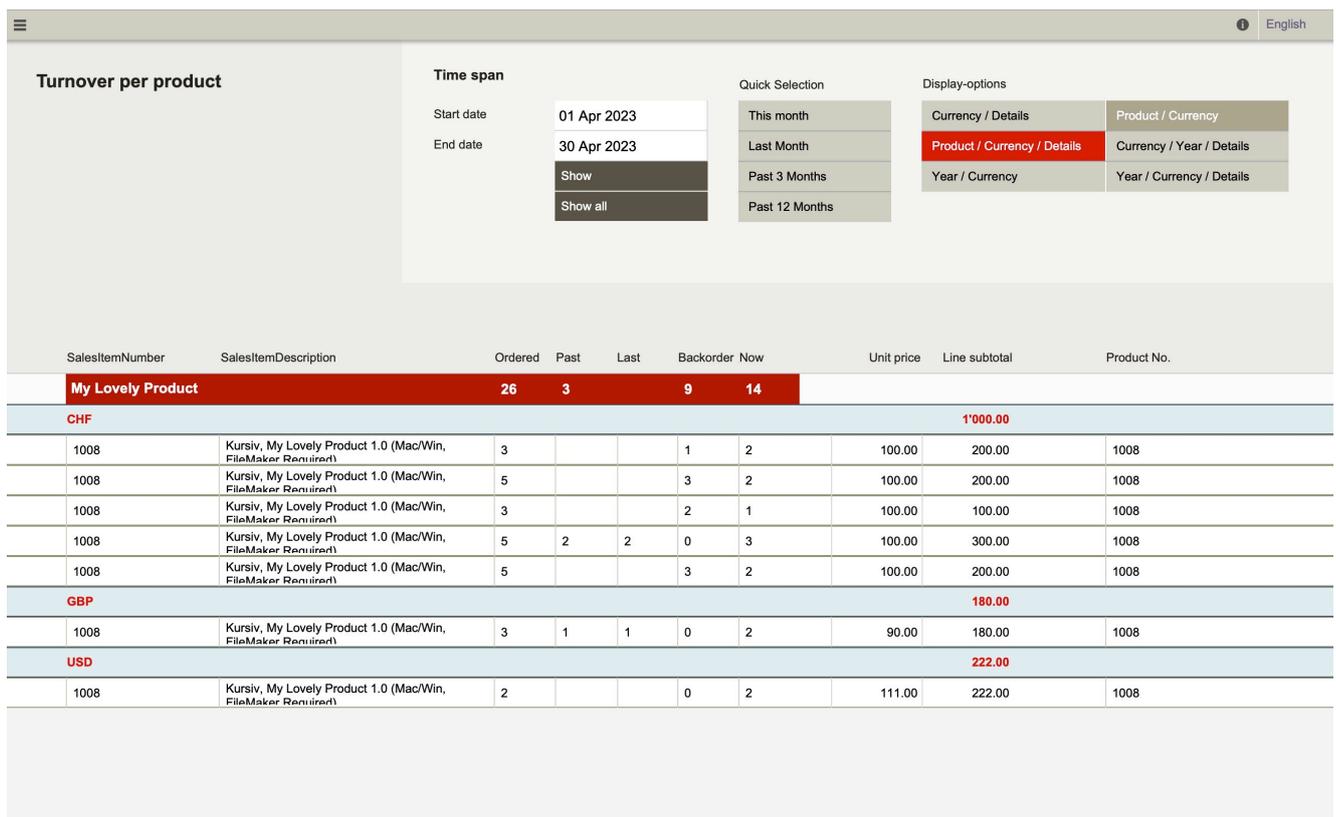
- Wählen Sie einen Datumsbereich
  - Verwenden Sie den Datumsbereich, um die Ergebnisse einzuschränken
  - Verwenden Sie eine der vordefinierten Suchen (diesen Monat, letzten Monat ...)
  - Definieren Sie eine beliebige andere Suche, indem Sie das Start- und Enddatum ändern
- Sortieren der Ergebnisse
  - Verwenden Sie die Sortieroptionen, um bestimmte Informationen ein- oder auszublenden.
  - 6 Sortieroptionen bieten Ihnen 6 verschiedene Listen.

# Umsatz pro Artikel

Möchten Sie wissen, wie gut sich bestimmte Produkte entwickeln? Schauen Sie sich den Umsatz pro Produkt an.

## Wie gut laufen bestimmte Produkte?

Manchmal laufen Produkte nicht sehr gut, andere wiederum boomen oder werden im Laufe der Zeit besser. Manchmal sind Produkte nur in bestimmten Märkten erfolgreich (was sich in der Währung widerspiegelt). Es ist einfach, die Verkäufe pro Produkt anzuzeigen. Sie finden diese Funktion unter Produkte > Produktverkäufe.



The screenshot shows a software interface for 'Turnover per product'. It includes a 'Time span' section with start and end dates (01 Apr 2023 to 30 Apr 2023) and 'Show' buttons. There are also 'Quick Selection' buttons for 'This month', 'Last Month', 'Past 3 Months', and 'Past 12 Months'. The 'Display-options' section allows switching between views: 'Currency / Details', 'Product / Currency', 'Product / Currency / Details' (selected), 'Currency / Year / Details', and 'Year / Currency / Details'.

SalesItemNumber	SalesItemDescription	Ordered	Past	Last	Backorder	Now	Unit price	Line subtotal	Product No.
<b>My Lovely Product</b>		<b>26</b>	<b>3</b>		<b>9</b>	<b>14</b>			
<b>CHF</b>								<b>1'000.00</b>	
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	3			1	2	100.00	200.00	1008
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	5			3	2	100.00	200.00	1008
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	3			2	1	100.00	100.00	1008
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	5	2	2	0	3	100.00	300.00	1008
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	5			3	2	100.00	200.00	1008
<b>GBP</b>								<b>180.00</b>	
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	3	1	1	0	2	90.00	180.00	1008
<b>USD</b>								<b>222.00</b>	
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	2			0	2	111.00	222.00	1008

Diese Liste zeigt Ihnen den Umsatz für den ausgewählten Zeitraum, sortiert nach Währung. Ändern Sie die Ansicht dieser Liste, indem Sie eine der Sortieroptionen auswählen. Es gibt 6 Ansichten für diese Liste.

# Fällige Rechnungen

Zahlungen sind für Unternehmen unerlässlich. Wenn Sie auf die Bezahlung von Rechnungen angewiesen sind, ist es ein Muss, jederzeit einen Überblick über unbezahlte Rechnungen zu haben.

## Fällige Rechnungen

Mit FRANK CRM erhalten Sie mit wenigen Klicks eine Liste aller überfälligen Rechnungen. Es gibt zwei Optionen, um zu dieser Liste zu gelangen:

1. Klicken Sie in der linken Navigation auf "Fällige Rechnungen".
2. From Verkäufe > Liste, klicken Sie auf die Schaltfläche "Fällige Rechnungen".

Document No.	Document date	Document Type	Ordered by	Total	Overdue	Status
<b>Reminder level 0</b>						
CHF						
				900.00	<b>900.00</b>	
IN202304160003	16 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	200.00	200.00	1 New
IN202304150007	15 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	200.00	200.00	1 New
IN202304160006	16 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	200.00	200.00	1 New
IN202304150009	15 Apr 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	300.00	300.00	1 New
GBP						
				193.85	<b>93.85</b>	
IN202304120007	08 Mar 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	193.85	93.85	3 Printed
<b>Reminder level 1</b>						
CHF						
				107.70	<b>107.70</b>	
IN202304120005	10 Feb 2023	Invoice	CoStar Ltd, London	107.70	107.70	4 PDF

## Standardeinstellung

Bei Eingabe dieses Layouts wird ein Standardergebnis mit allen überfälligen Rechnungen aufgelistet. Diese Liste ist zunächst nach Währung, dann nach den einzelnen Rechnungen sortiert. Genau wie bei der Umsatzliste können Sie

diese Liste mit den Funktionen oben rechts sortieren. Mit jeder Sortierung erhalten Sie eine andere Ansicht dieser Liste.

## **Mahnungen**

Aus dieser Liste können automatisch Mahnungen erstellt werden. Um bestimmte Rechnungen auszuschließen, klicken Sie auf die rote Schaltfläche (X) links neben jeder Zeile. Die betreffende Zeile wird dann ausgeschlossen.

## **Einzelne Mahnungen oder Stapelverarbeitung**

Mahnungen können pro Zeile oder pro Stapel verschickt werden. Mit dem Druckersymbol am rechten Ende jeder Zeile wird eine Mahnung für genau diese Rechnung erstellt. Um alle Zeilen auf einmal zu verarbeiten (Stapelverarbeitung), verwenden Sie die Funktionen oben auf der Seite, über den Zeilen.

Der Text jeder Mahnung wird in der Sprache angezeigt, die für die ursprüngliche Rechnung festgelegt wurde. Ihre Benutzeroberfläche könnte japanisch sein, aber wenn die Rechnung auf Englisch war, wird die Erinnerung auch auf Englisch sein.

## **Mahnstufen**

Jede Rechnung beginnt mit der Mahnstufe 0 (Null). Sobald eine Rechnung überfällig ist und eine Mahnung erzeugt wird, werden Sie gefragt, ob Sie jede Stufe +1 erhöhen möchten. Dadurch wird jede Mahnung auf eine neue, höhere Stufe gesetzt. Die Mahnstufe hat Einfluss auf die Texte, die geschrieben werden.

Die Texte können einfach im Developer Dashboard bearbeitet werden, das mit einer erworbenen Vollversion zugänglich ist:

The screenshot shows the 'Developer Dashboard' for Frank CRM 1.2. The 'Settings' tab is active, displaying various configuration options. A red box highlights the 'Reminder Titles' and 'Reminder Texts' settings under the 'Sales Print Options' category. A red arrow points to this specific area. The dashboard also includes a sidebar with navigation options and a footer with account information and a description of the Developer Dashboard.

Dies sind die implementierten Ebenen:

1. Freundliche Erinnerung
2. Zweite Mahnung
3. Letzte Mahnung
4. Interner Hinweis: Start "Zahlungsbefehl"
5. Interne Notiz: Start "Inkasso"

Diese Erinnerungsstufen und Einstellungen können in der Vollversion von FRANK CRM angepasst werden.

### Print oder PDF?

Bei der Stapelverarbeitung können Sie festlegen, ob die Mahnungen gedruckt werden sollen (und ab welcher Stufe), ob PDFs erstellt werden sollen und ob

PDFs an die festgelegten Email-Adressen (wie auf der Rechnung angegeben) gesendet werden sollen.

Vielleicht möchten Sie die erste freundliche Mahnung per PDF und Email verschicken, aber jede höhere Stufe soll gedruckt und per Post verschickt werden. Oder beides.

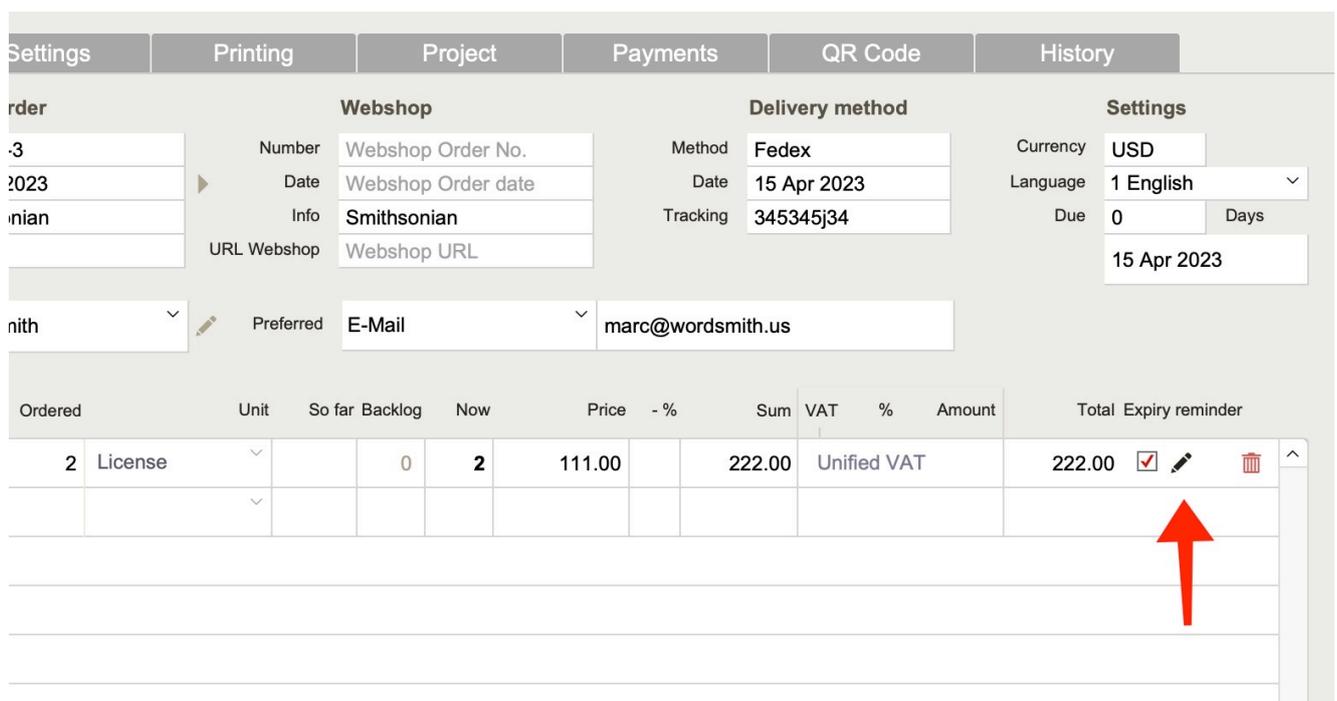
# Ablaufende Artikel

## Verwaltung von Diensten und Abonnements

Viele Dienste und Lizenzen werden heute im Abonnement angeboten. Aus diesem Grund müssen Sie wahrscheinlich den Überblick über diese auslaufenden Artikel behalten.

## Festlegung von Verfallsdaten

Verfallsdaten können für einzelne Positionen in einer Rechnung festgelegt werden. Klicken Sie in der Rechnung in einer beliebigen Zeile auf das Symbol "Bearbeiten".



The screenshot shows a software interface with several tabs: Settings, Printing, Project, Payments, QR Code, and History. Below the tabs, there are sections for Order, Webshop, Delivery method, and Settings. The Order section includes fields for Order No., Date, Info, and URL. The Webshop section includes fields for Order No., Date, Info, and URL. The Delivery method section includes fields for Method, Date, and Tracking. The Settings section includes fields for Currency, Language, and Due date. Below these sections, there is a table with columns: Ordered, Unit, So far, Backlog, Now, Price, -, %, Sum, VAT, %, Amount, Total, Expiry reminder. The first row of the table has the following values: 2, License, 0, 2, 111.00, 222.00, Unified VAT, 222.00. A red arrow points to the 'Edit' icon (a pencil) in the Expiry reminder column of the first row.

Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	-	%	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder
2	License		0	2	111.00			222.00	Unified VAT			222.00	<input checked="" type="checkbox"/>  

Es öffnet sich der Bildschirm mit den Details zum Verkaufsartikel:

English

### Sales item details

#	Item No.	Description	Ordered	So far	Delivered	Backlog	Now	Unit price	Subtotal	Rebate %	Rebate	VAT %	Total
1008		Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	2			0	2	111.00	222.00		222.00		222.00
													0.00
												USD	222.00

**Additional information about this item**  
This information will be printed

Text above article description (like: subgroup name)

Item text: Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)

Label:

Text below article description (details of article, license description, etc.)

**Expiring date is close**  
Subscription, license, service, ...

Start date: 01 Jun 2022

End date: 01 Jun 2023

Use expiry date

Remind at: 01 Jun 2023

To do: Email

History: List of changes (History)

Sie können das Anfangs- und Enddatum als einfache Information angeben. Wenn Sie diese Tage auf Verkaufsbelegen ausdrucken möchten oder wenn Sie diesen Artikel in einer Liste von auslaufenden Artikeln finden möchten, müssen Sie "Verfallsdatum verwenden" aktivieren. Dadurch werden zwei Dinge erreicht:

1. Anfangs- und Enddatum werden auf jede Rechnung gedruckt.
2. Die Informationen werden auch verwendet, um eine Liste der Artikel zu erstellen, die in FRANK CRM bald ablaufen".

### Liste der auslaufenden Posten

Eine Liste der auslaufenden Artikel finden Sie unter Verkäufe > Auslaufend.

**Shortly upcoming expiry dates**

Expiring date is close. Only items with **set reminder** for an expiry date on an **invoice** will be shown.

Send email to selection

Send emails about expiring services to the current selection of records.

Refresh selection

	Description	Name	Start date	End date	Remind at	Expiry reminder
<b>March 2023</b>						
	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	CoStar Ltd, London	19.04.2022	18.04.2023	15.03.2023	

Diese Liste kann zum Versenden von Emails an Kunden verwendet werden, um sie z.B. an eine bevorstehende automatische Erneuerung oder an das bevorstehende Ablaufdatum einer Lizenz oder eines Dienstes zu erinnern.

### Welche Posten sollen bearbeitet werden?

Wie beim Layout für Zahlungserinnerungen ist es möglich, einzelne Zeilen von der Bearbeitung auszuschließen. Klicken Sie auf das rote Quadrat mit (X), um einen Posten aus der Liste auszuschließen.

### Versenden von E-Mails

Sie können die Mahnungen eines ablaufenden Artikels entweder als einzelne Email oder in der Stapelverarbeitung für die aktuelle Auswahl von Datensätzen versenden. Die Schaltfläche zum Versenden einer einzelnen Email befindet sich in jeder Zeile eines ablaufenden Artikels (Umschlagsymbol). Die Schaltfläche zum Versenden des gesamten Stapels von Datensätzen befindet sich oberhalb der Zeilen.

Wenn eine Email erstellt wird, wird der Verlauf dieses Ereignisses eingestellt. Außerdem wird das Häkchen bei "Verfallsdatum verwenden" entfernt, da Sie gerade die Erinnerung erstellt haben. Dieser Artikel erscheint nicht mehr in der Liste der Artikel, die bald ablaufen. Wenn Sie dies ändern möchten, benötigen Sie die Vollversion von FRANK CRM.

Emails werden in Ihrer persönlichen Email-Anwendung erstellt und geöffnet. Es werden keine Emails automatisch versendet. Sie müssen jede email bestätigen. Dies ermöglicht Ihnen auch, einen Text hinzuzufügen.

Der Standardtext sieht wie folgt aus (Sprache abhängig von den Dokumenteinstellungen der Rechnung):

--

This is an automated reminder about an item which is about to expire

---

Dear [Name of customer]

Shortly, the following item will expire:

--

Order reference:

Ordered by: [Company]

Invoice: [Invoice number]

Order date: [Order date]

Client order: [Client order number]

Online order number: [Online order number]

Item:

[Product description]

Start date: [Start date]

End date: [End date]

--

[Some license details, if any]

--

Kind regards,

[Your Name]

Related addresses

Ordered by:

[Order-by address]

Invoice to:

[Invoice-to address]

[5th address]:

[Address-type as defined]

--

**Bemerkungen**

1. Beachten Sie, dass es sich bei diesen Zeilen nicht um Rechnungen, sondern um einzelne Verkaufspositionen handelt. Falls eine Rechnung mehrere Posten mit Verfallsdatum enthält, wird jeder Posten separat behandelt.
2. Die E-Mail-Texte werden in der Sprache des ursprünglichen Verkaufsdokuments verfasst. Wenn also die Rechnung auf Spanisch ausgestellt wurde, wird auch die Erinnerung an ein bevorstehendes Auslaufen auf Spanisch sein.

# Administrator

## Administrator

Der Administrator ist ein einzelnes Konto in der kostenlosen Version von FRANK CRM. Ein Administrator ist ein Benutzer, der zur Gruppe "Administratoren" gehört. Ein Administrator hat Zugriff auf alle Seiten und Layouts, kann andere Benutzer anlegen (in der Vollversion) und hat erweiterte Rechte.

Er ist ein Super-Benutzer!

# Was ist ein Administrator?

## FRANK CRM verwalten

Ein Administrator ist ein spezieller Benutzer mit mehr Rechten als ein normaler Benutzer. Wenn Sie die einzige Person sind, die Zugang zu dieser Lösung hat, wählen Sie den Administratorstatus. Wenn mehrere Personen Zugang haben, können Sie zusätzliche Konten erstellen und Benutzer bestimmten Benutzergruppen zuweisen.

*Achtung! Die kostenlose Version unterstützt nur einen einzigen Administrator, und es ist nicht möglich, weitere Benutzerkonten anzulegen. Um mehr Benutzer zu erstellen, müssen Sie eine Vollversion von FRANK CRM erwerben.*

Ein Administrator ist ein Benutzer, der der Benutzergruppe "Administratoren" zugeordnet ist. Andere Benutzer können einer anderen Benutzergruppe zugewiesen worden sein. In einer Vollversion können Sie Ihre eigenen Benutzergruppen mit eigenen Rechten erstellen.

Dies sind einige Unterschiede zwischen Administratoren und anderen Benutzergruppen:

- Ein Administrator sieht normalerweise alle verfügbaren Layouts. Andere Benutzergruppen sehen möglicherweise nur einen Teil der Layouts.
- Ein Administrator hat mehr Rechte als ein Benutzer, aber weniger Rechte als ein Entwickler. Der Zugang für Entwickler ist nur in einer gekauften Vollversion verfügbar.

# Benutzer

## Jeder erhält seine eigenen Zugangsdaten und Rechte

Benutzer sind Systembenutzer, die keine Entwickler sind. In der kostenlosen Version wird nur ein einziges Benutzerkonto mit der Rolle eines Administrators verfügbar sein. Es ist nicht möglich, weitere Benutzer in der kostenlosen Version zu erstellen.

Alle Benutzer haben

- private Zugangsdaten
- eine zugewiesene Benutzergruppe (möglicherweise mit einer eigenen Reihe zugänglicher Seiten)
- eine zugewiesene Berechtigung
- eine zugewiesene Sprache (eine der verfügbaren Sprachen)
- ein Anfangs- und Enddatum für den Zugriff auf die Anwendung.

FileMaker Accounts	First name	Last name	E-Mail/Username	E-Mail Strict	Group	Privilege Set	Expires	Language	Start date	End date	Record
<input checked="" type="checkbox"/>	Administrator	Account	hello@something.com	<input type="checkbox"/>	1 Administrator	Admin1		English	07/05/2023	End date	<input checked="" type="checkbox"/>

Jedem Nutzer kann eine email mit den Zugangsdaten geschickt werden.

## FileMaker-Sicherheit und Benutzerkonten

Das Benutzerkontomodul in FRANK CRM ist dasselbe wie in FM Starter und basiert auf den Filemaker-Sicherheitsoptionen. Das Benutzerkonto-Modul

bietet eine Schnittstelle zu den FileMaker-Sicherheitsoptionen. Dies beinhaltet den Anmeldebildschirm und alle Einstellungen wie oben gezeigt. Andere Optionen, wie z.B. die Zuweisung einer Sprache oder Benutzergruppe zu einem Benutzer oder die Einstellung eines Start- und Enddatums, sind nur in FRANK CRM und nicht in den FileMaker-Sicherheitsoptionen verfügbar. Die Verwaltung von Benutzern in einer Tabelle bietet die Möglichkeit, den Benutzerkonten weitere Funktionen hinzuzufügen.

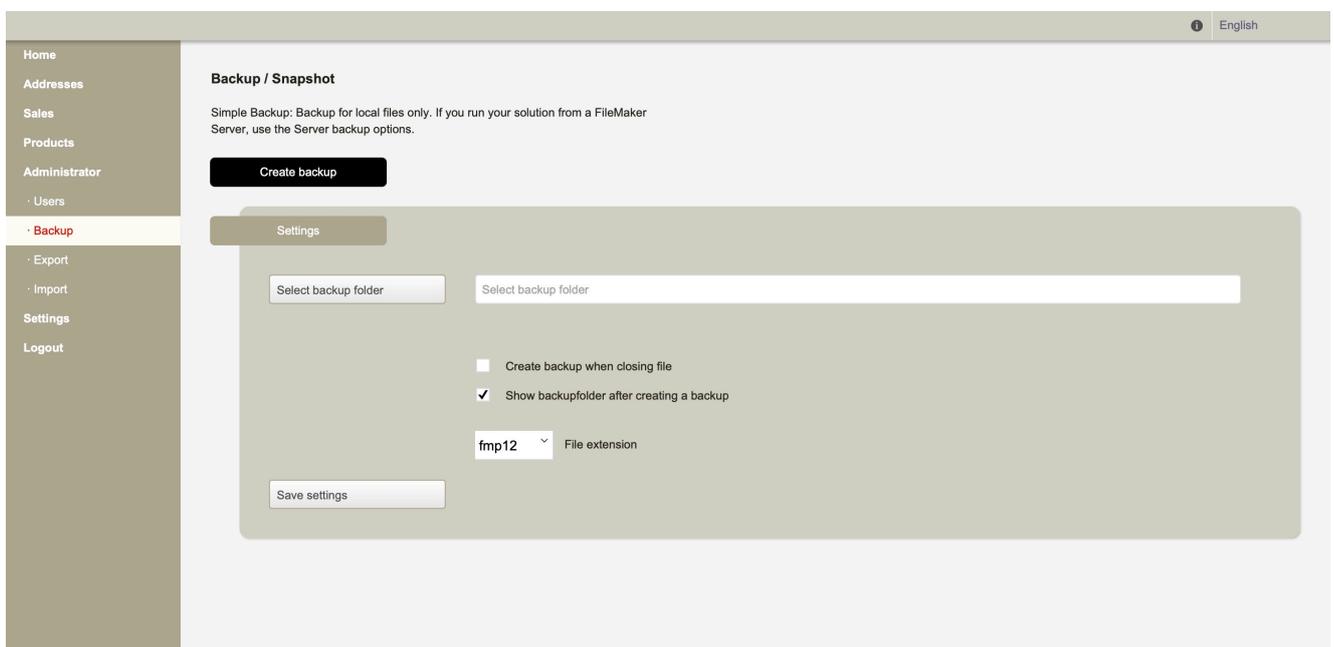
Um die Sicherheit zu erhöhen, wählen Sie eine Benutzergruppe mit einem ablaufenden Passwort für jedes Konto, das den Benutzer dazu zwingt, sein eigenes Passwort bei der ersten Anmeldung zu erstellen. All dies kann von der Benutzertabelle aus verwaltet werden, aber die grundlegenden Sicherheitseinstellungen, Berechtigungen und mehr müssen zunächst vom Entwickler eingerichtet werden.

# Backup

## Erstellen Sie Schnappschüsse von Ihren lokalen Dateien

Das Modul "Simple Backup" ermöglicht es Ihnen, Schnappschüsse von FRANK CRM zu erstellen, wenn Sie auf einem lokalen Computer arbeiten.

Klicken Sie auf "Einstellungen", um den Einstellungsbereich zu öffnen, in dem Sie Ihre Einstellungen erstellen oder bearbeiten können.

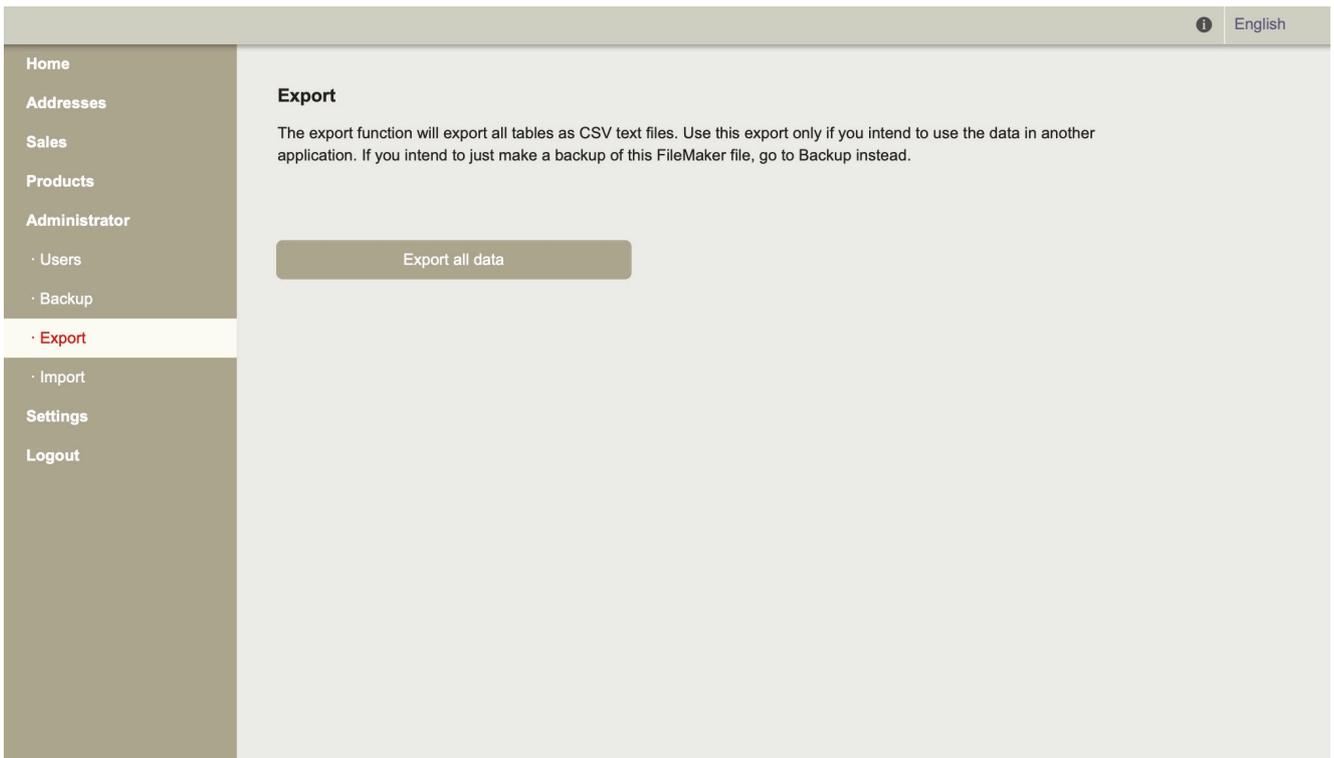


Das Backup-Modul erstellt eine Sicherungskopie Ihrer aktuellen Datei mit einem dem Dateinamen hinzugefügten Zeitstempel und in einem Verzeichnis Ihrer Wahl. Löschen Sie den Pfad des Sicherungsordners in den Einstellungen, wenn Sie einen neuen Pfad erstellen möchten (Sie werden aufgefordert, einen Pfad auszuwählen, wenn Sie eine neue Sicherung erstellen).

# Export

## Exportieren Sie alle Ihre Daten ganz einfach

**Ihre Daten gehören Ihnen.** Deshalb haben Sie in FRANK CRM eine Exportoption. Klicken Sie auf die Schaltfläche Exportieren, und für jede Tabelle in FRANK CRM wird eine Exportdatei im CSV-Format erstellt.



Der Export von Daten ist nicht dasselbe wie ein Backup. Der Datenexport dient dazu, Ihnen alle Ihre Daten zur Verfügung zu stellen, falls Sie diese Daten in eine andere Lösung importieren möchten, die nicht FileMaker ist. Ein Backup hingegen ist eine einfache Kopie Ihrer aktuellen FileMaker-Datei.

Die Exportdateien werden an einem Ort Ihrer Wahl erstellt. Bei jedem Export wird zunächst ein Ordner mit einem Zeitstempel erstellt. In diesen Ordner werden dann alle Dateien exportiert. Probieren Sie es aus!

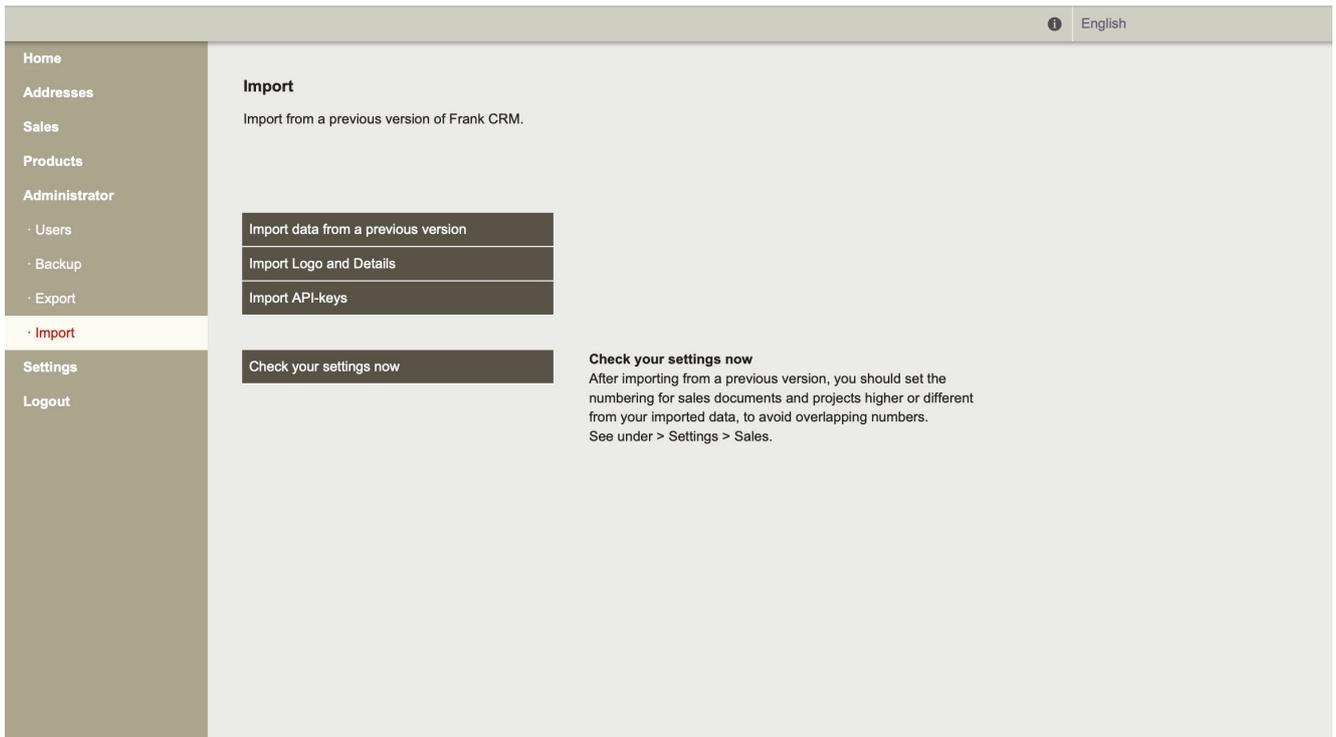
## **Importieren und Aktualisieren**

### **Holen Sie Ihre Daten aus einer älteren Datei**

Die Importfunktion ist eine Update-Funktion, mit der Sie **von einer älteren auf eine neuere Version von FRANK CRM aktualisieren** können. Es handelt sich nicht um eine generische Importfunktion aus einer anderen Datenquelle.

### **Import aus einer älteren Version von FRANK CRM**

Die Importfunktion importiert die Daten einer älteren FRANK CRM-Datei in die aktuelle Datei. Sie verwenden diese Funktion, wenn Sie eine unveränderte Kopie von FRANK CRM haben und die neueste Version verwenden möchten. Sie können dann die neue Datei öffnen, zu Administrator > Importieren wechseln und auf "Importieren" klicken. Außerdem werden Sie dann aufgefordert, die ältere Datei zu suchen. Nach der Bestätigung werden Sie gefragt, ob die Daten in der neueren Datei gelöscht werden sollen (Standard: löschen). Dann werden alle Daten aus der älteren Datei in die neuere Datei importiert. Die ältere Datei bleibt unangetastet.



## Wichtig

Überprüfen Sie nach dem Importieren sorgfältig Ihre Daten und Einstellungen. Tipp! Erstellen Sie eine Sicherungskopie Ihrer älteren Datei und verwenden Sie die ältere Datei nicht mehr (erneuern Sie Verknüpfungen auf Ihrem Desktop).

## Import aus anderen externen Quellen

Kann man aus anderen Datenquellen importieren? Ja, aber Sie benötigen eine **Volllizenz**. Wenn Sie eine Volllizenz haben, können Sie mit allen Methoden importieren, die FileMaker anbietet.

Das vorgefertigte Script, wie oben erwähnt, funktioniert nur für frühere Versionen von FRANK CRM. Es ist nicht möglich, dieses Script für den Import von Daten aus anderen Quellen zu verwenden.

## **Importieren ist nicht genug!**

Importieren allein reicht in der Regel nicht aus, da die Daten harmonisiert werden müssen, damit sie in FRANK CRM funktionieren. Wir empfehlen, dass jede Strategie zum Importieren von Daten aus einem anderen System sorgfältig entwickelt wird, indem sie in wiederholbaren Skripten implementiert wird.

## **Import aus KIM Office**

KIM Office ist eine frühere Verwaltungssoftware aus dem Hause Kursiv. Wenn Sie mit KIM Office arbeiten, können wir Ihnen helfen, Ihre Daten zu übernehmen. Seien Sie sich jedoch bewusst, dass KIM Office viele Optionen hatte, die in FRANK CRM nicht verfügbar sind und umgekehrt.

FRANK CRM ist eine moderne, vielseitige Lösung, die für das Wachstum entwickelt wurde, aber es ist auf einen generischen Satz von Funktionen und Tabellen beschränkt, um für mehr Szenarien geeignet zu sein. Die Übernahme Ihrer Daten aus KIM Office ist nur bei übereinstimmenden Daten und Konzepten in beiden Lösungen möglich. Senden Sie eine Anfrage an [support@kursiv.com](mailto:support@kursiv.com), dann lass uns reden.

# Einstellungen

## Einstellungen

Hier findet ein Großteil der Magie statt. Konfigurieren Sie die Grundlagen gut, und Sie werden wahrscheinlich mit allem, was Sie in FRANK CRM tun, zurechtkommen.

Beachten Sie, dass, wenn Sie Daten aus einer anderen Quelle als FRANK CRM importiert haben, die Einstellungen auf neue Datensätze angewendet werden, aber nicht automatisch für importierte Datensätze gelten. Das [Importieren aus anderen Datenquellen](#) ist in einer Vollversion von FRANK CRM möglich.

## **Erste Schritte**

Die Seite "Erste Schritte" wurde bereits zuvor hervorgehoben. Sie finden diese Seite im Kapitel "[Erste Schritte](#)" beschrieben.

## Standardeinstellungen

Bei den Standardeinstellungen handelt es sich um Grundeinstellungen, die Ihnen den Einstieg in Ihre spezielle Situation erleichtern.

- Der **Standard-Adresstyp** sollte der am häufigsten verwendete Adresstyp sein, dem Sie begegnen werden. Er wird als Voreinstellung für jede neue Adresse verwendet und kann innerhalb der Adresse geändert werden.
- **Standardland** sollte das Land sein, aus dem Sie Rechnungen versenden. Diese Einstellung schließt den Ländernamen aus dem Adressblock auf Verkaufsdokumenten aus, lässt aber den Ländernamen für alle anderen Länder stehen.
- Die **Standardsprache** legt Ihre bevorzugte Oberflächensprache für die gesamte Anwendung fest. Sie ist die erste Sprache, die beim Starten der Anwendung geladen wird. Sobald sich ein Benutzer anmeldet, wird die benutzerspezifische Sprache geladen, abhängig von den Einstellungen in seinem Benutzerprofil. Unabhängig von diesen Einstellungen können Sie die Oberflächensprache in fast jedem Layout umschalten.
- **Wählen Sie Ihr Unternehmen:** Sie müssen zuerst Ihre Firmenadresse eingeben, bevor Sie sie hier auswählen können. Ihre Firmenadresse ist die Absenderadresse für Verkaufsbelege. Prüfen Sie das Adresslayout auf alle Einstellungen, die in Frage kommen.
- **Kurzer Firmenname:** Schreiben Sie einen kurzen Verweis auf Ihr Unternehmen, wie er in der Kommunikation mit Ihren Kunden verwendet werden kann (ich verwende z. B. "Kursiv" statt des formelleren "Kursiv GmbH").
- Der **Standard-Dokumentenpfad** bezieht sich auf den Pfad, unter dem die Dokumente gespeichert werden.

# Adresskategorien

## Gliederung Ihrer Adressen

Adresskategorien sind eine einfache Liste typischer Kategorien von Kunden oder Kontakten, die Sie haben könnten. Erstellen Sie die Kategorien, die Sie zur Unterscheidung mehrerer Adressen verwenden möchten, z. B. "Kunde", "Patient", "Lieferant" usw.

The screenshot shows a web interface for managing address categories. At the top, there is a search bar and a 'Toolbox' button. Below the header, the title 'Address categories' is displayed, along with a warning: 'Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference)'. A dropdown menu is set to '2 German'. The main content is a table with the following data:

+ Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents
1	Client	922	Client	Kunde
2	Supplier	566	Supplier	Lieferant
3	Employee	711	Employee	Mitarbeiter
4	Partner	712	Partner	Partner
5	Business related	714	Business related	Geschäftsbezogen

## Selektor

Die erste Spalte enthält eine einfache Zahl. Dies ist der "Selektor". Wenn Sie eine Kategorie auswählen, wählen Sie diese Nummer, unabhängig von der Textbeschriftung. Da alle Texte hier mehrsprachig sind, kann man sich nie auf den Text, sondern nur auf die Nummer beziehen. Seien Sie vorsichtig, wenn Sie Bezeichnungen bearbeiten, entfernen oder ändern, da sich dies sofort auf alle Datensätze auswirkt, denen einer dieser Selektoren zugeordnet ist.

## Tipp

Mit der Zeit ist es einfacher, mit weniger Optionen zu arbeiten. Differenzieren Sie nicht zu sehr, es sei denn, Sie haben bestimmte Arbeitsabläufe im Blick.

# Ländereinstellungen

## Wahrscheinlich die wichtigste Einstellungsseite

Die Ländereinstellungen sind eine Liste aller Länder und Grundeinstellungen für jedes Land. Die Einstellungen für neue Adressen können in dieser Tabelle aktualisiert werden, sobald ein Land zugewiesen ist. Dies ist bereits automatisiert.

Code	Country Name	Language	VAT options	VAT Currency	ZIP/City Formatting	Paper size	Print options sales
CU	Cuba	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CV	Cabo Verde	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CW	Curaçao	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CX	Christmas Island	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CY	Cyprus	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
CZ	Czechia	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
DE	Germany	German	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
DJ	Djibouti	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
DK	Denmark	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
DM	Dominica	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
DO	Dominican Republic	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	2 Letter-size portrait mode	3 Letter-size layout: Generic
DZ	Algeria	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
EC	Ecuador	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
EE	Estonia	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
EG	Egypt	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic
EH	Western Sahara	English	90 Export, no VAT (0%)	0 CHF	1 ZIP City	1 A4-size portrait mode	1 A4-layout: Generic

Zu den Einstellungen gehören

- Ländercode
- Name des Landes
- Sprache (oder: Hauptsprache)
- Mehrwertsteuer-Optionen (aus der Werteliste "[Mehrwertsteuer einrichten](#)")
- Mehrwertsteuer-Prozentsatz
- Währung
- Formatierung von PLZ/Ort (wie bei der Formatierung des Adressblocks)
- Papierformat

- Basislayout für Verkaufsbelege (oder: jede spezifische Version pro Land)

### **Aus dieser Tabelle werden die Werte in neue Adressen und Dokumente kopiert**

Alle diese Einstellungen werden einfach aus dieser Tabelle in jede Adresse kopiert. Sie können im Adressdatensatz angepasst werden und werden von dort in jeden Verkaufsbeleg kopiert. Auch hier können die Einstellungen im Verkaufsbeleg angepasst werden. Der Vorteil der Tabelle mit den Ländereinstellungen ist, dass die meisten Einstellungen automatisch und korrekt übernommen werden, während Sie maximale Flexibilität behalten.

So werden die Informationen kopiert:

Ländereinstellungen > Adressen > Verkaufsbelege

In jeder Phase können Sie die Einstellungen ändern, was sich auf alle neuen Dokumente oder Workflows auswirkt, die von dieser Position ausgehen. Ein Beispiel: Die Hauptsprache in der Schweiz ist Deutsch. Dies ist die am häufigsten gesprochene Sprache. Es gibt jedoch 4 Amtssprachen. Wenn ich eine Adresse für einen Kunden aus dem französischsprachigen Teil der Schweiz anlege, wird die neue Adresse in der Tabelle mit den Ländereinstellungen "Deutsch" haben. Ich muss nun die Sprache für diese Adresse auf "Französisch" ändern, die für alle neuen Verkaufsdokumente verwendet werden soll.

### **Sehen Sie, wie die Dinge zusammenhängen**

Alle Popup-Wertelisten, die in dieser Ländertabelle verwendet werden, stammen aus anderen Wertelisten. Einige von ihnen sind über das Menü Einstellungen in der linken Navigation verfügbar. Andere Wertelisten sind nur für Entwickler und über das Developer Dashboard verfügbar (wie in einer Vollversion von FRANK CRM).

# Verkaufseinstellungen

## **Einstellungen für Ihre Verkaufsbelege können angepasst werden**

Die Einstellungen für Verkaufsbelege sind entscheidend. Auch hier geht es um Grundeinstellungen, die in der gesamten Anwendung verwendet und in neue Verkaufsbelege kopiert werden.

Die Einstellungen umfassen

- Formatierung der Belegnummern
- Formatierung der Projektnummern
- Etikett für Adresse 5 in Verkaufsunterlagen
- Grundlegende Handhabung der Mehrwertsteuer
- Basis-Mehrwertsteuer
- Kommerzielle Rundungseinstellungen
- Basisanzahl der Tage bis zum Fälligkeitstermin

## Sales Settings

Don't forget to save settings after changes

Read

Save

### Calculation for document numbers

Document No.

<DocTypeShort><year><month><day><index>

✗

Default

DocTypeShort

Year

Month

Day

Index

Click to add

Number of digits

4

Index/Counter

1

Project No.

P<projectindex>

✗

Default

Year

Month

Day

ProjectIndex

Click to add

Number of digits

6

Index/Counter

1

Address5 Label

1062

Licenses

#### Address labels

- 1 = Ordered by
- 2 = Delivery to
- 3 = Invoice to
- 4 = Reminder to
- 5 = Licenses

VAT

1 Unified (per invoice)

▼

1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)

▼

VAT calculation for pricing, products and sales. This is just a basic setting and can be changed per document.

Commercial rounding

.05

▼

Round any decimals for the Total summ to this value (Sales::Total)

Due in

Due upon receipt 0 Days

▼

This value is set as a basic value for new addresses

## Druckeinstellungen für Verkaufsbelege

- Welche Informationen sollen auf Verkaufsbelegen gedruckt werden? (pro Belegart)
- Welche Adressen sollen auf Verkaufsbelegen gedruckt werden? (pro Belegart)

## Show this information on sales documents:

Fields	Document Type				
	1 Offer	2 Confirmation	3 Delivery note	4 Invoice	5 Credit note
Print this information ↓					
Order date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Order number	<input checked="" type="checkbox"/>				
Order reference	<input checked="" type="checkbox"/>				
Ordered per	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Document No.	<input checked="" type="checkbox"/>				
Document date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Document Type	<input type="checkbox"/>				
Due	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Total	<input checked="" type="checkbox"/>				
Project number Internal	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online order date	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
URL Webshop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Online order number	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VAT number sender	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
VAT number receiver	<input checked="" type="checkbox"/>				
Shipping option	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Delivery date	<input checked="" type="checkbox"/>				
Delivery method	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tracking number	<input type="checkbox"/>				
Our contact	<input checked="" type="checkbox"/>				
Your contact	<input checked="" type="checkbox"/>				

## Show these addresses on sales documents

Print these addresses →	Onto these documents ↓				
	1 Ordered by	2 Delivery to	3 Invoice to	4 Reminder to	5 Licenses
Offer 1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Confirmation 2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Delivery note 3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invoice 4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Credit note 5	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Each document type can have up to 5 addresses displayed. The document types are: Offer, Confirmation, Delivery note, Invoice and an optional free label (See above. Standard: license address).

This presetting is copied to new documents, where it can be edited for that specific document.

Read

Save

Diese Einstellungen können von jedem Dokument aus angepasst werden. Es ist jedoch viel einfacher, eine Standardeinstellung zu verwenden, die den meisten Anforderungen für die angezeigten Dokumente entspricht.

# Mahnungen einstellen

## Mahnungen für überfällige Rechnungen

Mahnungen werden für Rechnungen erkannt, deren Fälligkeitsdatum überschritten ist. Wenn Rechnungen überfällig sind, finden Sie sie unter Verkauf > Fällige Rechnungen.



Die Grundeinstellungen können sowohl auf dieser Seite als auch hier unter den Erinnerungseinstellungen korrigiert werden.

Home

Addresses

Sales

Products

Administrator

Settings

- Getting started
- Default
- Address categories
- Country Settings
- Sales
- **Reminders**
- VAT options
- Item text labels
- Products
- Product Units
- Rebate Groups
- Shipping options
- Payment platforms
- Booking accounts
- Currencies

Logout

## Reminders

These settings are available both here and on the reminder page itself.

### Lists

Show reminder levels

### Printing

Print from level  
2

PDF  
 Send email

Read Save

Mahnungen werden in einer Liste angezeigt. Durch Sortieren der Liste können Sie die Erinnerungsstufen anzeigen, was wahrscheinlich die Grundvoraussetzung ist.

### **Mahnungen per E-Mail verschicken**

Bei der Erstellung von Erinnerungen können Sie entweder auf Papier drucken oder PDF-Dokumente erstellen, oder beides. Bei der Erstellung von PDF-Dokumenten können Sie wählen, ob Sie automatisch eine E-Mail erstellen und die Erinnerungs-PDF an diese anhängen möchten. Dabei wird die E-Mail nicht versendet, sondern eine neue E-Mail für Sie erstellt, deren Text Sie bearbeiten können. Die Email wird an die Person adressiert, die Sie in der Rechnung ausgewählt haben, und verwendet die Email-Adresse, die Sie für diese Person

oder Abteilung angegeben haben. Sie können diese Informationen in der E-Mail selbst ändern oder ergänzen.

# Mehrwertsteuer einrichten

## Mehrwertsteuer

Die meisten Länder haben irgendeine Art von Mehrwertsteuer, häufig mit unterschiedlichen Prozentsätzen, je nach Art des Produkts oder der Dienstleistung. Die Benennung der Steuer kann unterschiedlich sein. In Deutschland spricht man etwa von Umsatzsteuer.

FRANK CRM verwendet eine Werteliste, um alle Prozentsätze zu definieren, die Sie benötigen. Hier legen Sie alle Varianten an, die Sie benötigen. Aus dieser Werteliste können Sie einen Standard für jedes Land auswählen, und jede Adresse kann mit einer spezifischen Mehrwertsteuerbehandlung versehen werden. Die Werteliste wird in einer einfachen Tabelle erstellt. Dies sind die "MwSt.-Optionen".

## Mehrwertsteuer-Optionen

Werfen Sie zunächst einen Blick auf die Tabelle mit den verschiedenen Mehrwertsteueroptionen. Sie finden diese Liste unter Einstellungen > MwSt.-Optionen.

Beachten Sie, dass es länderspezifische Optionen gibt, aber auch Werte für den Export oder Null Mehrwertsteuer. Bei den Werten geht es nicht nur um die Prozentsätze, sondern auch um die dazugehörigen Textetiketten. Diese werden auf Verkaufsdokumenten verwendet und auch gedruckt. Machen Sie die Texte aussagekräftig und erklärend. Zu jeder Zeile können zusätzliche Hinweise hinzugefügt werden, z. B. wann diese Regelungen in Kraft getreten sind oder bis wann sie gültig sind.

VAT options		Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).						
Empty = No VAT		1 English						
+	Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents	Rebate %	Value list text	Remarks
	1	Swiss VAT standard	660	Swiss VAT standard	Swiss VAT standard	7.7	Swiss VAT standard (7.7%)	from 01.01.2018
	2	Swiss VAT reduced	661	Swiss VAT reduced	Swiss VAT reduced	2.5	Swiss VAT reduced (2.5%)	from 01.01.2018
	3	Swiss VAT special	663	Swiss VAT special rate	Swiss VAT special rate	3.7	Swiss VAT special rate (3.7%)	till end of 2027
	90	Export, no VAT	680	Export, no VAT	Export, no VAT	0	Export, no VAT (0%)	
	91	VAT does not apply	681	VAT does not apply	VAT does not apply	0	VAT does not apply (0%)	
	92	Client officially exempted from VAT	683	Vat Exemption Applicable	Vat Exemption Applicable	0	Vat Exemption Applicable (0%)	
	93	No VAT liability	682	No VAT liability. This invoice does not entitle you to deduct input tax.	No VAT liability. This invoice does not entitle you to deduct input tax.	0	No VAT liability. This invoice does not entitle you to deduct input tax. (0%)	

## Warnung

**Achten Sie darauf, keine Optionen zu löschen**, wenn Sie Dokumente erstellt haben. Ändern Sie vor allem nicht das Feld Selektor, das eine Zahl enthält. Dieser Wert wird in die Adressen und Verkaufsdokumente kopiert. Auf der Grundlage dieses Wertes werden die Textbeschriftung und der Prozentsatz in den Verkaufsbeleg kopiert, von wo aus sie gedruckt oder in PDF-Dokumenten verwendet werden.

## Wo sind die Mehrwertsteuer-Optionen zu verwenden?

### Ländereinstellungen

Gehen Sie im nächsten Schritt zu den Einstellungen > Ländereinstellungen. Hier können Sie eine Grundoption für die Handhabung der Mehrwertsteuer pro Land festlegen. Dieser Wert wird bei der Erstellung neuer Adressen übernommen. Es handelt sich um eine Grundeinstellung.

## **Adresseinstellungen**

Wenn Sie eine neue Adresse erstellen, wird die Mehrwertsteuroption für diese Adresse in den Ländereinstellungen festgelegt, sobald Sie den Ländernamen hinzufügen. Bei Bedarf können Sie dann die anwendbare Mehrwertsteuroption für diese Adresse ändern. Bearbeiten Sie diesen Wert unter: Adresse > Einstellungen.

## **Verkaufseinstellungen**

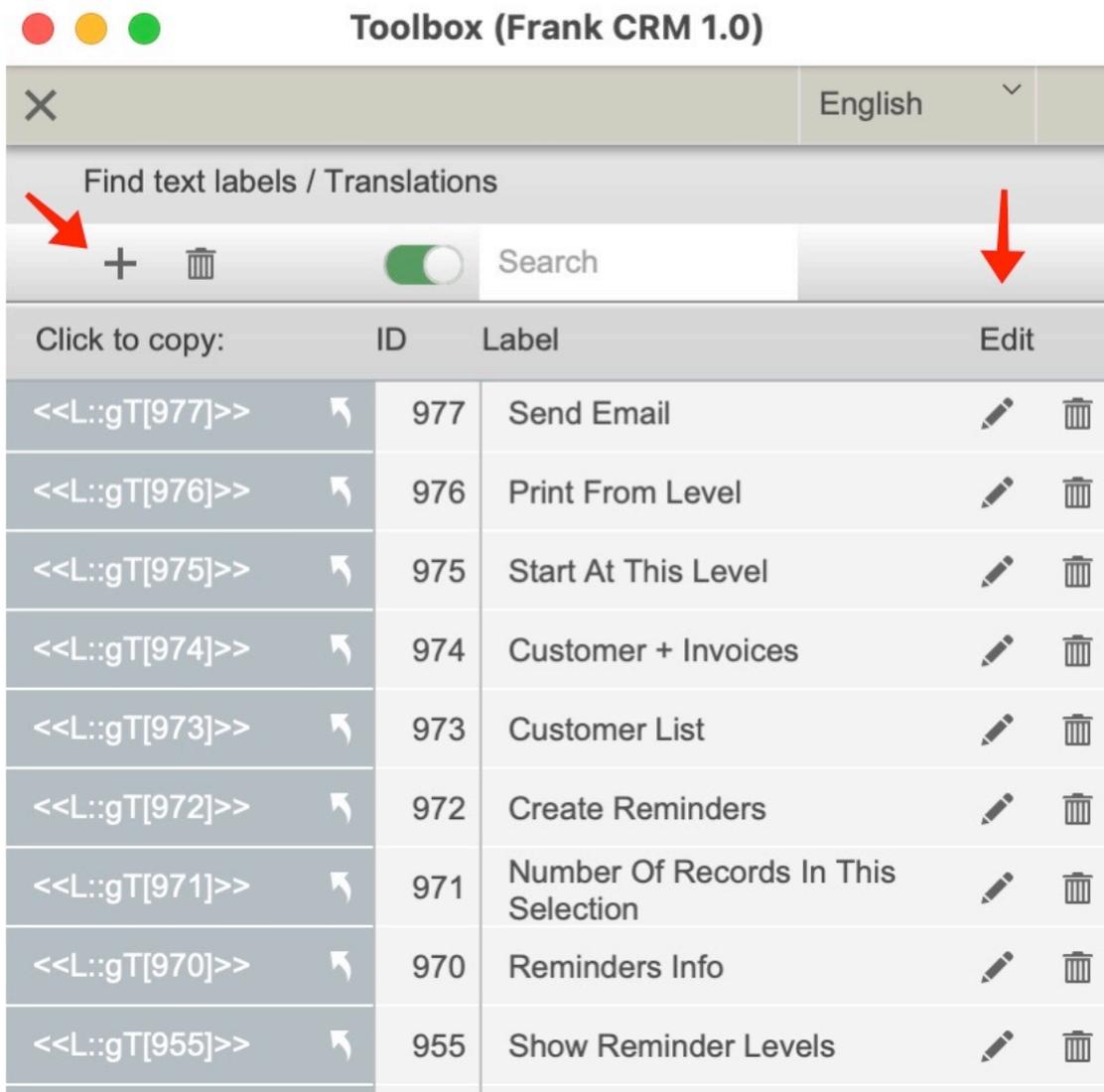
Wenn Sie einen neuen Verkaufsbeleg von einer beliebigen Adresse aus erstellen, wird die Mehrwertsteuroption für den Beleg von dieser Adresse übernommen. Sie können die Option pro Verkaufsbeleg ändern. Bearbeiten Sie diesen Wert unter: Verkauf > Einstellungen.

## **Neue Werte erstellen**

Beim Anlegen neuer Werte geben Sie eine neue interne Bezeichnung ein und fügen dann eine ID für eine Übersetzung hinzu. Wenn Ihr gewünschter Text verfügbar ist, können Sie ihn auswählen. Wenn er nicht verfügbar ist, müssen Sie ihn als Übersetzung in der Toolbox anlegen.

## **Hinzufügen von Übersetzungen (Etiketten)**

Klicken Sie in der oberen Leiste auf "Toolbox", um das Toolbox-Fenster zu öffnen.



Im Suchfeld können Sie nach Texten suchen. Klicken Sie auf "+", um einen neuen Eintrag hinzuzufügen, und auf Bearbeiten (Symbol: Bleistift), um die Übersetzungen zu bearbeiten. Bearbeiten Sie das erste Feld auf Englisch und klicken Sie dann auf die Schaltfläche "Übersetzen", die mit Hilfe von DeepL alle Sprachen automatisch für Sie übersetzt.

### Wie man neue Übersetzungen sichtbar macht

Sobald Sie eine neue Übersetzung hinzugefügt haben, wechseln Sie zur Liste der Mehrwertsteuroptionen und **aktualisieren Sie Ihre Sprachauswahl**. Dadurch wird die neu hinzugefügte Übersetzung geladen. Klicken Sie dann in das Feld für die Übersetzungs-ID, suchen Sie nach Ihrer neu hinzugefügten

Übersetzung (beginnen Sie mit der Eingabe), wählen Sie den Eintrag aus, und das neue übersetzte Etikett wird angezeigt.

# Artikeltext-Etiketten

## Artikeltext-Etiketten

Hier geht es um zusätzliche Informationen zu einem Artikel, der in einem Verkaufsbeleg aufgeführt ist. Die "Artikeltext-Etiketten" werden verwendet, um eine Information zu einem bestimmten Artikel in einem Verkaufsbeleg zu kennzeichnen. Ihre Liste sieht wie folgt aus:

**Item text labels**

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

Each item in a sales document can have an additional text. This is the label for that field.

2 German

	Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents
+	1	License	182	License	Lizenz
	2	Details	304	Details	Details

Jeder Datensatz in dieser Liste ist ein mögliches "Etikett" für spezifische Informationen zu einem Verkaufsartikel. Da sich der Inhalt ändern kann, können Sie mehrere Beschriftungen definieren, die auch entsprechend der Einstellung für den Beleg korrekt übersetzt werden.

Es gibt ein Etikett und ein Textfeld. Das Etikett kann den Text "Lizenz" haben und der Text enthält den Lizenzcode, die Beschreibung usw. Oder das Etikett kann "Details" lauten, und Sie führen alle Informationen auf, die für diesen spezifischen Verkaufsartikel benötigt werden, sei es ein Standort, eine bestimmte Variante, eine Einschränkung oder was auch immer zusätzlich zur grundlegenden Produktbeschreibung benötigt wird.

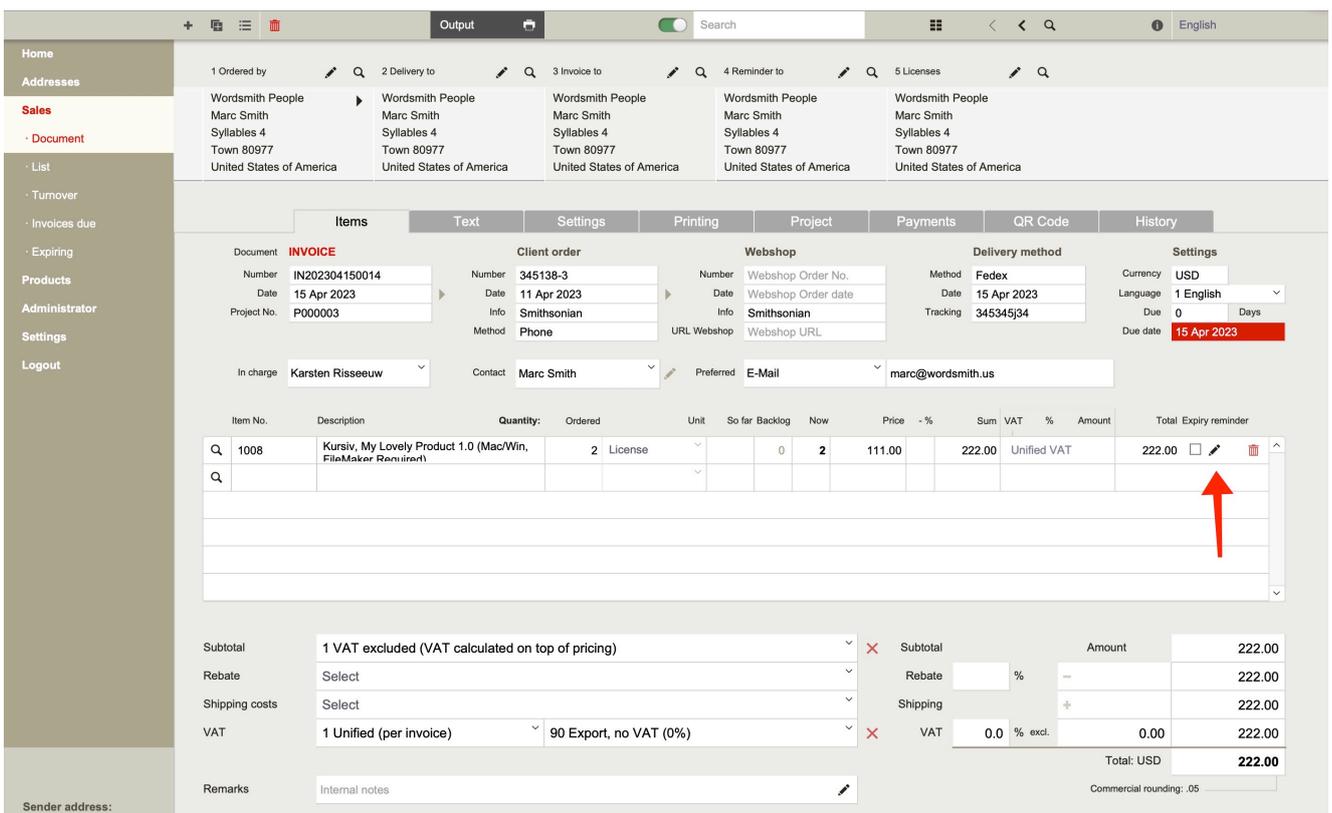
Schauen wir uns zunächst an, **wo** ein Benutzer auf diese Informationen zugreift, und sehen wir uns dann an, **wie** diese Textetiketten verwendet werden.

## Wo wird dies verwendet?

In jedem Verkaufsbeleg werden ein oder mehrere Artikel aufgeführt. Jeder Artikel hat mehrere grundlegende Informationsfelder, wie Artikelnummer, Artikelbeschreibung, Preis, eventuelle Rabatte und mehr. Am Ende einer jeden Artikelzeile können Sie die Details bearbeiten. Es öffnet sich ein Kartenfenster mit weiteren Optionen.

## Wo Sie das Fenster mit den Artikeldetails finden

Wie man auf das Detailfenster eines beliebigen Verkaufsartikels zugreift:



The screenshot displays a software interface for managing invoices. The main content area shows an invoice for 'INVOICE' with various fields for client and delivery information. Below this is a table of items. The first item is 'Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)' with a quantity of 2 and a price of 111.00. The 'Total' column for this item shows 222.00. A red arrow points to a pencil icon in the 'Total' column, indicating where to click to open the details window.

Item No.	Description	Quantity:	Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	- %	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder
Q 1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	2	License		0	2		111.00		222.00	Unified VAT			222.00	

Subtotal: 1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing) 222.00  
Rebate: Select 222.00  
Shipping costs: Select 222.00  
VAT: 1 Unified (per invoice) 90 Export, no VAT (0%) 0.00 222.00  
Total: USD 222.00

Klicken Sie auf den Bleistift, um das Detailfenster zu öffnen.

## Fenster mit Artikeldetails

Wenn Sie das Fenster der Detailkarte öffnen, sehen Sie diesen Bildschirm. Die oberste Zeile enthält die üblichen Informationen zu einem Verkaufsartikel. Darunter befinden sich zwei Bereiche zum Hinzufügen weiterer Informationen:

- Verbessern Sie schriftliche Informationen über einen beliebigen Gegenstand (links)
- Hinzufügen eines **Verfallsdatums** zum Artikel (rechts)

The screenshot shows a window titled "Sales item details" with a table of sales items. The table has columns for #, Item No., Description, Ordered, So far, Delivered, Backlog, Now, Unit price, Subtotal, Rebate, VAT %, and Total. The first row shows item 1008, "Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)", with 2 ordered, 0 delivered, and a total of 222.00. Below the table are two panels:

- Additional information about this item:** This panel contains a text field for "Text above article description (like: subgroup name)", a "Label" dropdown menu, and a larger text field for "Text below article description (details of article, license description, etc.)".
- Expiring date is close:** This panel contains fields for "Start date" and "End date", a checkbox for "Use expiry date", and a "Remind at" dropdown menu.

## Artikeltext-Etiketten

Auf der linken Seite sehen Sie ein Beschriftungs-Popup und direkt daneben ein Textfeld. Dies ist das Popup-Menü, das sich aus den Artikeltext-Etiketten

in Einstellungen > Artikeltext-Etiketten ergibt. Es sollte den Inhalt des daneben stehenden Textes beschreiben.

Wie in fast jeder anderen Werteliste erstellen Sie einen neuen Link (legen Sie eine eindeutige Selektornummer fest) und einen Text. Sie können den Text mit Hilfe der Toolbox in der oberen Leiste übersetzen. Nachdem Sie einen Text hinzugefügt haben, **aktualisieren Sie die Sprache Ihrer Benutzeroberfläche** (wählen Sie einfach aus einem beliebigen Popup-Menü, um die Sprache zu wechseln) und der neue Text wird für den neuen Eintrag in Ihren Etikettenlisten verfügbar.

## **Wie wird dies genutzt?**

### **Etikett für die zusätzlichen Informationen**

Die einem einzelnen Element hinzugefügten Informationen können mit einem Text versehen werden. In dieser Werteliste finden Sie die Auswahlmöglichkeiten für die Artikelbeschriftung.

Im Kartenfenster der Artikeldetails können Sie diese Option auswählen:

English

### Sales item details

#	Item No.	Description	Ordered	So far	Delivered	Backlog	Now	Unit price	Subtotal	Rebate %	Rebate	VAT %	Total
1008		Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)	2			0	2	0.00	0.00		0.00		0.00
												CHF	0.00

**Additional information about this item**  
This information will be printed

Hier können wir etwas schreiben

Item text: Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required)

License: License

Write the license details here.

**Expiring date is close**  
Subscription, license, service, ...

Start date: Start date ✖

End date: Start date ✖

Use expiry date

Remind at: Set date

To do: Define action ⬇

History: List of changes (History) ⬆

Wie die meisten Wertelisten in FRANK CRM sind auch diese Etiketten mehrsprachig und passen somit perfekt in Ihr Dokument, egal welche Sprache Sie wählen.

# Produkteinstellungen

## Vereinfachung der Erstellung von Rechnungen

Alle Ihre Produkte und Dienstleistungen können in der Produktdatenbank gespeichert werden. Die Verwendung von Artikelnummern für ein Produkt hilft Ihnen bei der schnellen Erstellung von Rechnungen. Sobald eine Artikelnummer als Verkaufsartikel hinzugefügt wurde, werden die Beschreibung, der Preis und die Einheit aus der Produkttabelle in Ihren Verkaufsartikel kopiert.

## Produkteinstellungen rationalisieren Ihre Produktinformationen

Es kann mühsam sein, eine größere Produktdatenbank zu pflegen. Sie möchten so viel wie möglich automatisieren. Zum Beispiel die Erstellung von Artikelnummern und Artikelbeschreibungen. Hier, in den Produkteinstellungen, können Sie die Struktur und die Grundlagen für diese Informationen festlegen.

## Allgemeiner Ansatz durch Verwendung von Platzhaltern

Legen Sie fest, wie Artikelnummern und eine Produktbeschreibung aussehen sollen. Dies ist ein allgemeiner Ansatz. Er definiert nicht die Details eines Produkts, sondern legt nur fest, welche Teile der Informationen verwendet werden, um eine Beschreibung oder Artikelnummer zu erstellen.

Die Funktionsweise ist einfach: Es gibt ein Feld für die Artikelnummer und die Beschreibung, das eine geeignete Artikelnummer oder Produktbeschreibung berechnet, die durch Platzhalter und regulären Text angezeigt wird.

Sehen Sie sich das folgende Beispiel an:

### Product settings Automated

This information is not multilingual

**Article Number** ✖ Default

Supplier      Product      Categories      Nr

Placeholder      Number   Code      Name   Version      Cat1   Cat2   Cat3   Cat4      Index

**Description** ✖ Default

Supplier      Product      Categories      Unit

Placeholder      Brand      Name   Version      Cat1   Cat2   Cat3   Cat4      Unit

Index/Counter  Automating product numbers and descriptions

Increment by

**Category labels** This information is not multilingual

Label Category 1	Platform
Label Category 2	Requirements
Label Category 3	Variation
Label Category 4	Extras

Read
Save
Reset

Die Platzhalter werden hier in eine Reihenfolge gebracht. Verwenden Sie normalen Text und Zeichensetzung, um die Informationen zu verbessern. Die eigentlichen Informationen zu einem Produkt werden im Produktdatensatz der Produktdatenbank zusammengestellt. Siehe unter [Produkte](#). Die Platzhalter werden dann durch diese Informationen ersetzt, um eine eindeutige Artikelnummer und Beschreibung zu erstellen.

### Etiketten für Produktkategorien

Im unteren Teil können die Kategoriebezeichnungen für 4 Kategorien festgelegt werden. Diese Kategoriebezeichnungen sind nicht mehrsprachig und sind nur für die Benutzer der Software relevant. Der Inhalt für jede Kategorie kann für jedes Produkt im laufenden Betrieb erstellt werden und kann daher in jeder Sprache sein. Alle diese Informationen werden nicht übersetzt.

Auf einer [Produktseite](#) sieht das so aus:

**Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required) Download | Including a year of free updates**

Product    Media    Pricing

Product		Version	Categories	These texts are not translated:
Product name	<b>My Lovely Product</b>	1.0	1. Platform	Mac/Win
Brand name	Kursiv		2. Requirements	FileMaker Required
Automated	<input checked="" type="checkbox"/> Create Item number and description		3. Variation	Download
Item number	1009		4. Extras	Including a year of free updates
Description	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Required) Download   Including a year of free updates		Remarks	Internal notes
Unit	License			
Status	Active			

Artikelnummer und Beschreibung werden dann für Verkaufsbelege verwendet (wo sie überschrieben, erweitert usw. werden können).

Hinweis: Die Artikelnummer hatte in der Definition einen Lieferantencode. In diesem Fall hat der Lieferant keinen Lieferantencode erhalten, und er wird für das Produkt weggelassen. Alles funktioniert gut. Wenn Sie einen Lieferantencode für den aufgeführten Lieferanten hinzufügen, werden diese Informationen möglicherweise aktualisiert.

# Produkteinheiten

Produkteinheiten sind Verkaufseinheiten. Das kann eine Stunde Ihrer Zeit sein, ein einzelner Bleistift oder eine Schachtel mit Bleistiften. Da Produkteinheiten wichtige Informationen darüber liefern, was bestellt und geliefert wurde, ist es hilfreich, sie in einer Liste mit zusätzlichen Übersetzungen zu verwalten.

**Product Units**

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

2 German

+ Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents
1	Hour	581	Hour	Stunde
10	Day	583	Day	Tag
11	Half Day	584	Half day	Halber Tag
20	License	182	License	Lizenz
21	User license	585	User license	Benutzerlizenz
22	Site License	586	Site license	Standortlizenz
23	Annual license	587	Annual license	Jahreslizenz
50	Flat rate	582	Flat rate	Pauschalpreis

Klicken Sie in das Feld "ID" und es erscheint eine Liste der verfügbaren Ausdrücke (in Englisch). Wählen Sie eine dieser Bezeichnungen und die Übersetzungs-ID wird eingetragen. Wenn Sie eine weitere, noch nicht verfügbare Phrase hinzufügen möchten, klicken Sie auf die Toolbox in der oberen Leiste. Die Toolbox enthält alle Textbezeichnungen in allen Sprachen. Nach dem Hinzufügen aktualisieren Sie die Sprachauswahl, um die neue Bezeichnung zu laden. Er kann dann wie oben gezeigt ausgewählt werden.

# Rabattgruppen

Kunden können Rabattgruppen zugewiesen werden. Dabei kann es sich um Wiederverkäufer, VIP-Kunden oder Partner handeln - ganz wie Sie wollen.

Rebate Groups

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

2 German

+ Selector	Label	ID	Interface	Active translation for documents	Rebate %	Value list text
1	Reseller	159	Reseller	Wiederverkäufer	20	Reseller (20%)
2	Partner	712	Partner	Partner	30	Partner (30%)
3	A-Customer	756	A-customer	A-Kunde	10	A-customer (10%)
4	Special discount	842	Special discount	Sonderrabatt		Special discount

Rabattgruppen werden einem Kunden zugeordnet und können hier eingestellt werden:

Home

**Addresses**

· Address

· Address list

· Contact list

Sales

Products

Administrator

Settings

Logout

**Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)**

Address   Sales   Sender address   **Settings**   Supplier   Linked items

**Address**

Address line Kursiv GmbH, Karsten Risseeuw, Goldbrunnenstrasse 42, 9000 St. Gallen, Switzerland

Short form Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

ZIP/City Formatting 1 ZIP City

Language 2 German

Currency CHF

**Sales (If used as receiver address)**

Rebate Group 2 Partner (30%)

VAT options 1 Swiss VAT standard (7.7%)

VAT VAT number

Company No. Chamber of Commerce

Due in Due upon receipt 0 Days

Paper size 1 A4-size portrait mode

Print options 2 A4-Layout: Swiss QR Bill Enhanced



Diese Informationen werden in jeden Verkaufsbeleg kopiert, wo sie - wie gesagt - nach Belieben geändert werden können:

The screenshot displays the 'Sales Details' view in Frank CRM 1.2. The interface includes a sidebar with navigation options like Home, Addresses, Sales, Document, List, Turnover, Invoices due, Expiring, Products, Administrator, Settings, and Logout. The main content area shows an invoice summary for document IN202305020001, dated 02 May 2023, with project P000001. The invoice is for 'Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Reminders)' with a quantity of 2 licenses. The summary table at the bottom right shows a subtotal of 640.00, a 20% rebate of 128.00, shipping costs of 512.00, and a total of 551.40 after 7.7% VAT. A red arrow points to the 'Rebate' field, which is currently set to '1 Reseller (20%)'.

Item No.	Description	Quantity	Ordered	Unit	So far	Backlog	Now	Price	- %	Sum	VAT	%	Amount	Total	Expiry reminder																																																																												
1008	Kursiv, My Lovely Product 1.0 (Mac/Win, FileMaker Reminders)	2	2	License	0	2		320.00		640.00	Unified VAT		640.00																																																																														
<table border="1"> <tr> <td>Subtotal</td> <td>1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Subtotal</td> <td></td> <td></td> <td>Amount</td> <td>640.00</td> </tr> <tr> <td>Rebate</td> <td>1 Reseller (20%)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>20.0 %</td> <td></td> <td>Rebate</td> <td>20.0 %</td> <td></td> <td>-</td> <td>128.00</td> <td>512.00</td> </tr> <tr> <td>Shipping costs</td> <td>Select</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Shipping</td> <td></td> <td></td> <td>+</td> <td>512.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>VAT</td> <td>1 Unified (per invoice)</td> <td>1 Swiss VAT standard (7.7%)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>VAT</td> <td>7.7 % excl.</td> <td></td> <td></td> <td>39.42</td> <td>551.42</td> </tr> <tr> <td colspan="13"></td> <td>Total: CHF</td> <td>551.40</td> </tr> </table>														Subtotal	1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)									Subtotal			Amount	640.00	Rebate	1 Reseller (20%)							20.0 %		Rebate	20.0 %		-	128.00	512.00	Shipping costs	Select									Shipping			+	512.00		VAT	1 Unified (per invoice)	1 Swiss VAT standard (7.7%)								VAT	7.7 % excl.			39.42	551.42														Total: CHF	551.40
Subtotal	1 VAT excluded (VAT calculated on top of pricing)									Subtotal			Amount	640.00																																																																													
Rebate	1 Reseller (20%)							20.0 %		Rebate	20.0 %		-	128.00	512.00																																																																												
Shipping costs	Select									Shipping			+	512.00																																																																													
VAT	1 Unified (per invoice)	1 Swiss VAT standard (7.7%)								VAT	7.7 % excl.			39.42	551.42																																																																												
													Total: CHF	551.40																																																																													

Rabattgruppen sind einfach zu erstellen und zuzuordnen.

# Versandoptionen

Die Versandoptionen spiegeln Ihre Kosten für Versand und Bearbeitung wider. Auf diese Weise vorbereitete Optionen können einfach auf jeden Verkaufsbeleg angewendet werden, indem Sie sie aus einem Dropdown-Menü auswählen.

Legen Sie alle Optionen an, die Sie benötigen und die Ihre Versandart widerspiegeln. Wenn Sie nur eine allgemeine Option wünschen und den Preis später hinzufügen möchten, können Sie dies tun.

Shipping options

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

Create the shipping options you need. You can also create a text without an amount, to use as a starting point in your sales documents.

2 German

+	Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents	Amount	VAT*	Value list text	
	1	Swiss Post, Letter, 20g	674	Swiss Post, Letter, 20g	Schweizerische Post, Brief, 20g	1.10	7.70	Swiss Post, Letter, 20g ( 1.10)	
	2	Swiss Post, Parcel, 1kg	675	Swiss Post, Parcel, 1kg	Schweizerische Post, Paket, 1kg	8.00	7.70	Swiss Post, Parcel, 1kg ( 8)	
	3	Fedex Standard Parcel, Inland (Switzerland)	676	Fedex Standard Parcel, Domestic	Fedex Standard-Paket, Inland	25.00	7.70	Fedex Standard Parcel, Domestic ( 25)	
	4	DHL, Standard Parcel, Europe (from Switzerland)	677	DHL, Standard Parcel, Europe	DHL, Standard-Paket, Europa	50.00	7.70	DHL, Standard Parcel, Europe ( 50)	
	5	Shipping costs (generic)	672	Shipping costs	Versandkosten			Shipping costs	

# Zahlungsplattformen

Zahlungsplattformen spiegeln die Möglichkeiten der Bezahlung wider. Früher hat man das "Bankkonten" genannt. Heute gibt es aber so viele Möglichkeiten für Zahlungen, dass man hier eigene Varianten schaffen kann.

**Payment Transactions Platforms**

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

2 German

Active translation for documents (Will be translated if required)

+	Selector	Label	ID	Label translated for interface	
	1	Bank transfer	836	Bank transfer	Banküberweisung
	2	PayPal	820	PayPal	PayPal
	3	Stripe	822	Stripe	Stripe
	4	Cash payment	834	Cash payment	Barzahlung
	5	Cash on Delivery	835	Cash on delivery	Nachnahme

Wie in allen Layouts: Klicken Sie auf das Feld unter "ID", um nach einem Etikett zu suchen. Wenn die Bezeichnung nicht vorhanden ist, erstellen Sie eine neue Bezeichnung, indem Sie auf die Option "Toolbox" in der oberen Navigationsleiste klicken. Fügen Sie eine neue Phrase mit ihrer Übersetzung hinzu und aktualisieren Sie dann die Sprache, damit die neue Bezeichnung verfügbar ist.

# Buchungskonten

## Behalten Sie den Überblick über Zahlungen oder bereiten Sie sich auf Ihre Finanzsoftware vor

FRANK CRM ist keine vollwertige Finanzsoftware. Sie können jedoch Zahlungen für Rechnungen hinzufügen und diese Zahlungen Buchungskonten zuordnen. Fragen Sie Ihren Buchhalter nach den Buchungskonten, die er für Ihr Unternehmen verwendet, und fügen Sie diese Konten entweder den Soll- oder den Habenkategorien hinzu.

**Booking accounts**  
1 / 7 Records (Total: 7 Records).

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

Use  Standard Label  Translated label

2 German

Type	Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents
<b>Debit</b>					
1 Debit	1000	Cash	834	Cash	Cash
1 Debit	1100	Post bank	890	Post bank	Post bank
1 Debit	1110	Bank account	739	Bank account	Bank account
1 Debit	1120	Stripe	822	Stripe	Stripe
1 Debit	1121	PayPal	820	PayPal	PayPal
<b>Credit</b>					
2 Credit	3000	Sales	267	Sales	Sales
2 Credit	3010	Services	891	Services	Services

Dies ist sehr einfach. Es könnte aber für Ihre Buchhaltung hilfreich sein. Wenn Sie eine Vollversion erworben haben, können Sie Listen erstellen und ausdrucken oder andere Verknüpfungen zu Lösungen und Übersichten herstellen, die Sie benötigen.

Ältere Konten müssen Sie möglicherweise deaktivieren. Ändern Sie einfach den Typ von "Soll" oder "Haben" auf "Deaktiviert".

1 Debit	1121	Payroll
<b>Credit</b>		
2 Credit	3000	Sales
1 Debit		
✓ 2 Credit	3010	Services
3 Deactivated		

# Währungen

## Arbeiten mit Währungen

Währungen sind für Rechnungen unerlässlich. Sie können mit einer einzigen Währung arbeiten, aber FRANK CRM erlaubt mehrere Währungen. Wir empfehlen Ihnen, das implementierte System zu nutzen, das eine halbautomatische Aktualisierung der Währungen ermöglicht. Darüber hinaus können Sie sich aber auch auf die manuelle Erstellung von Währungen verlassen. Sehen Sie sich den unteren Teil dieser Seite an.

## Verwendung von [freecurrencyapi.com](https://freecurrencyapi.com/)

Es handelt sich um eine spezielle Erweiterung und Implementierung, die die Website

<https://freecurrencyapi.com/>

Bevor Sie die implementierten Automatisierungen nutzen können, müssen Sie ein Konto auf dieser Website erstellen und den API-Schlüssel von Ihrem Konto an die entsprechende Stelle in FRANK CRM kopieren. Mehr dazu finden Sie unter:

Einstellungen > Erste Schritte und Einstellungen > Währungen > Einstellungen.

Conversion rates Currencies **Settings** English

### All information is needed

Use the ccaConversionRates table or refer to any table in your solution with the same structure.

Settings Lists

All information is needed

API-key  [Get an API key here](#)

Here is how you quickly link to your conversions table. Basic settings should work, but in case you need to change the table, use the popups below to adjust the settings.

Selected layout	ccaConversionRates	↕	↻
Basic Currency field	ccaConversionRates::gBaseCurrency	↕	↻
Currency field	ccaConversionRates::Currency	↕	
Base > Currency	ccaConversionRates::ConversionBaseToCurrency	↕	
Currency > Base	ccaConversionRates::ConversionCurrencyToBase	↕	
Global field: JSON	ccaConversionRates::gTemporary	↕	

[Save](#) [Read](#) [Basic settings](#)

[Reset](#) This will empty the currency settings, remove the API-key, currencies, etc.

Die Grundeinstellungen gelten für FRANK CRM.

Sobald der API-Schlüssel hinzugefügt wurde und die Einstellungen gespeichert sind, wechseln Sie zu "Währungen". Klicken Sie auf "Alle Währungen auflisten", um die aktuelle Liste der verfügbaren Währungen abzurufen. Dies funktioniert alles mit einem kostenlosen Konto, einschließlich über 30 der am häufigsten verwendeten Währungen.

Code	Name	Value list text
1	AUD	Australian Dollar (AUD)
2	BGN	Bulgarian Lev (BGN)
3	BRL	Brazilian Real (BRL)
4	CAD	Canadian Dollar (CAD)
5	CHF	Swiss Franc (CHF)
6	CNY	Chinese Yuan (CNY)
7	CZK	Czech Republic Koruna (CZK)
8	DKK	Danish Krone (DKK)
9	EUR	Euro (EUR)
10	GBP	British Pound Sterling (GBP)
11	HKD	Hong Kong Dollar (HKD)
12	HRK	Croatian Kuna (HRK)

Aus dieser Liste von Währungen wird eine Werteliste erstellt, aus der Sie nun genau die Währungen zusammenstellen können, die Sie benötigen.

	Currency	Base > Currency	Currency > Base	Latest change		
>	Swiss Franc (CHF)	Swiss Franc	1	1	17.04.2023 10:58:25	🗑️
>	British Pound Sterling (GBP)	British Pound Sterling	.901094	1.109762	17.04.2023 10:58:25	🗑️
>	Euro (EUR)	Euro	1.017151	.983138	17.04.2023 10:58:26	🗑️
>	Japanese Yen (JPY)	Japanese Yen	149.692011	.00668	17.04.2023 10:58:26	🗑️
>	US Dollar (USD)	US Dollar	1.117316	.895002	17.04.2023 10:58:27	🗑️

Legen Sie die benötigten Währungen an und wählen Sie die Basiswährung für die Berechnungen (in der Regel die Währung, mit der Sie am meisten arbeiten). Die Umrechnungskurse sind in und aus Ihrer Basiswährung.

Diese Liste wird nun verwendet, um Preissätze pro Währung für alle Ihre Produkte zu erstellen. Je nach der für Ihre Verkaufsbelege eingestellten Währung werden die Preise aus dem entsprechenden Preisdatensatz für das ausgewählte Produkt übernommen. Dies alles funktioniert automatisch.

Wenn Sie die Umrechnungskurse aktualisieren möchten, drücken Sie die rote Taste, um alle Werte zu aktualisieren.

### **Wenn Sie kein Konto bei [freecurrencyapi.com](https://freecurrencyapi.com) erstellen möchten**

Wenn Sie keine automatischen Währungsumrechnungen verwenden möchten, können Sie dies problemlos manuell für eine oder sogar mehrere Währungen einrichten (allerdings ohne die automatischen Umrechnungen und Aktualisierungen!). Prüfen Sie "[Zuerst Währungen anlegen](#)".

# Lokale Besonderheiten

## **Schweizer QR Rechnung**

### **Wenn Sie sich in der Schweiz oder in Liechtenstein aufhalten**

Die Schweizer QR-Code-Rechnung ist spezifisch für die Schweiz und Liechtenstein. Sie wird mit einem generierten Code und einem speziellen Einzahlungsschein geliefert und auf einem eigens für diesen Zweck erstellten Layout angezeigt. Wenn Sie sich nicht in der Schweiz oder in Liechtenstein befinden, ist dies nichts für Sie.

### **Arbeitsabläufe sind pro Land und Dokumententyp**

In FRANK CRM können Sie je nach Land unterschiedliche Bearbeitungsoptionen für Rechnungen einstellen. Überprüfen Sie die Ländereinstellungen für alle Optionen pro Land (Einstellungen > Ländereinstellungen). Für die Schweiz und Liechtenstein wurde die Schweizer QR-Code-Rechnung hinzugefügt, die einen Zahlschein mit einem bestimmten QR-Code und einem definierten Layout erstellt.

### **Schweizer QR-Rechnung**

Dieser Einzahlungsschein wird von einem Add-on in FRANK CRM erzeugt. Es verwendet ein spezielles Layout, um diesen zu drucken. Das Modul ist aktiviert und wird nur verwendet, wenn sich Sender und Empfänger in der Schweiz befinden und nur für die Belegart "Rechnung". In allen anderen Fällen wird ein allgemeines Layout verwendet. Dies wurde in den Ländereinstellungen festgelegt. Wenn Sie es nicht verwenden möchten, ändern Sie es in den Ländereinstellungen und schalten Sie auf ein allgemeines Layout für alle Dokumenttypen um.

Der Schweizer QR-Code sieht so aus:

separate before paying in

### Receipt

Account / Payable to  
CH44 3199 9123 0008 8901 2  
Robert Schneider AG  
Rue du Lac 1268  
2501 Biel

Reference  
00 00071 82656 84434 04328 99179

Payable by  
Pia-Maria Rutschmann-Schnyder  
Grosse Marktgasse 28  
9400 Rorschach

Currency	Amount
CHF	1 200.01

Acceptance point

### Payment part



Currency	Amount
CHF	1 200.01

Account / Payable to  
CH44 3199 9123 0008 8901 2  
Robert Schneider AG  
Rue du Lac 1268  
2501 Biel

Reference  
00 00071 82656 84434 04328 99179

Additional information  
Platz für Referenzen, Rechnungsnummern

Payable by  
Pia-Maria Rutschmann-Schnyder  
Grosse Marktgasse 28  
9400 Rorschach

## Für andere Länder

FRANK CRM wurde so eingerichtet, dass [mehrere Arbeitsabläufe zur Erstellung von Rechnungen](#) möglich sind. Alle weiteren Optionen, die Sie sich wünschen, können von Ihnen oder einem anderen FileMaker-Entwickler erstellt und mit der Vollversion von FRANK CRM implementiert werden.

## Einen anderen QR-Generator verwenden

Mit einer Vollversion von FRANK CRM können Sie diese Option ganz deaktivieren oder durch eine andere, von Ihnen bevorzugte Option ersetzen. Das derzeit aktive Add-on hat einen Workflow in drei einfachen Schritten:

1. Sammeln der Rechnungsdaten
2. den QR-Code erstellen und
3. den Einzahlungsschein erstellen.

Nun können Sie damit spielen, wie Sie es für nötig halten. Der zweite Teil kann z. B. durch ein Plug-in zur Erstellung des QR-Codes ersetzt werden. Das bleibt ganz Ihnen überlassen.

# Hinweise für Entwickler

# Was ist das Developer Dashboard?

## Eine Schnittstelle für den Entwickler

Das Developer Dashboard ist eine Schnittstelle, die ausschließlich für eine gekaufte Vollversion zur Verfügung steht. Es ist wie das Dashboard oder Cockpit für den schnellen Zugriff auf die meisten Einstellungen, Module, Add-ons usw. Während der [Administratorbereich](#) in der kostenlosen Version viele Optionen zur Feinabstimmung der Informationen in FRANK CRM bietet, geht das Developer Dashboard noch ein paar Schritte weiter und regelt viele grundlegende Funktionen.

Das Developer Dashboard ist ein größerer Teil der Software, der über ein spezielles Fenster zugänglich ist - das Developer Dashboard Fenster. Es sieht wie folgt aus:

The screenshot shows the 'Developer Dashboard' window in Frank CRM 1.2. The window title is 'Dashboard' and it has a language selector set to 'English'. The main content area is titled 'Developer Dashboard' and includes the following information:

- Frank CRM 1.2**
- Release date: 30 May 2023
- fmstarter.com

Below this information are navigation tabs: Maintenance, Modules, Add-ons, Settings, and How to start. The 'Maintenance' tab is active, showing a list of tasks:

- Reset all settings
- Create test version\*
- Delete registration (FM Registrations / FM Unlock)
- Create backup / Snapshot
- Create standard Admin Account (delete other accounts)
- Reset Sales document settings
- Deactivate test version

A timestamp and backup path are displayed: 30/05/2023 08:15:26. Backup: /Macintosh HD/Users/karsten/FILEMAKER/ENTWICKLUNG/FrankCRM/backup//20230530-081525-FrankCRM-

A note at the bottom of the maintenance section states: \* The test version is set-up in the FM Unlock module, script "FM Unlock Basic Settings" and checks are included in other scripts.

At the bottom left, account information is shown:

Account name	developer
Account privilege set name	[Full Access]
Current privilege set name	[Full Access]
Custom menu set	Developer

At the bottom right, a descriptive text reads: The Developer Dashboard is a space for developers only. Its goal is to simplify setting up a new software, by creating an interface for the developer. The dashboard provides a structural approach to the understanding of the application. Here you find a full interface to settings, maintenance tasks, modules, etc. Use this space, enhance it, make it your own!

## **Was ist das Besondere am Developer Dashboard?**

- Nur in der gekauften Vollversion verfügbar (nicht in der kostenlosen Version)
- Nur mit einem Entwicklerkonto zugänglich
- Wird in einem separaten Fenster eingeblendet
- Es ist dasselbe wie in FM Starter, aber erweitert um die Funktionen, Einstellungen und Optionen von FRANK CRM.

### **Dies ist kein umfassender Leitfaden**

Die Einrichtung des Developer Dashboard zielt darauf ab, Ihr Leben einfacher zu machen. Anstatt die Einstellungen in Skripten oder Funktionen zu verstecken, sind sie über diese Schnittstelle zugänglich. Viele Einstellungen haben ihre eigenen Hilfetexte.

Außerdem soll dieses Handbuch nicht die FileMaker-Dokumentation ersetzen. Dieses Handbuch ist in der Annahme geschrieben, dass Sie bereits entwickeln und dass diese Funktionen Ihnen helfen werden, schneller loszulegen. Es handelt sich jedoch nicht um Zauberei. Auch wenn die Schnittstelle viele Dinge einfacher macht, muss sie dennoch sorgfältig bedacht werden.

### **Basierend auf FM Starter**

FRANK CRM verwendet FM Starter als Ausgangspunkt. Daher werden viele Funktionen in der Dokumentation von FM Starter beschrieben. Um die verwendeten Konzepte zu verstehen, wird empfohlen, sich diese Dokumentation, die Videos usw. anzusehen.

Viele Standardfunktionen von FM Starter finden Sie hier beschrieben:

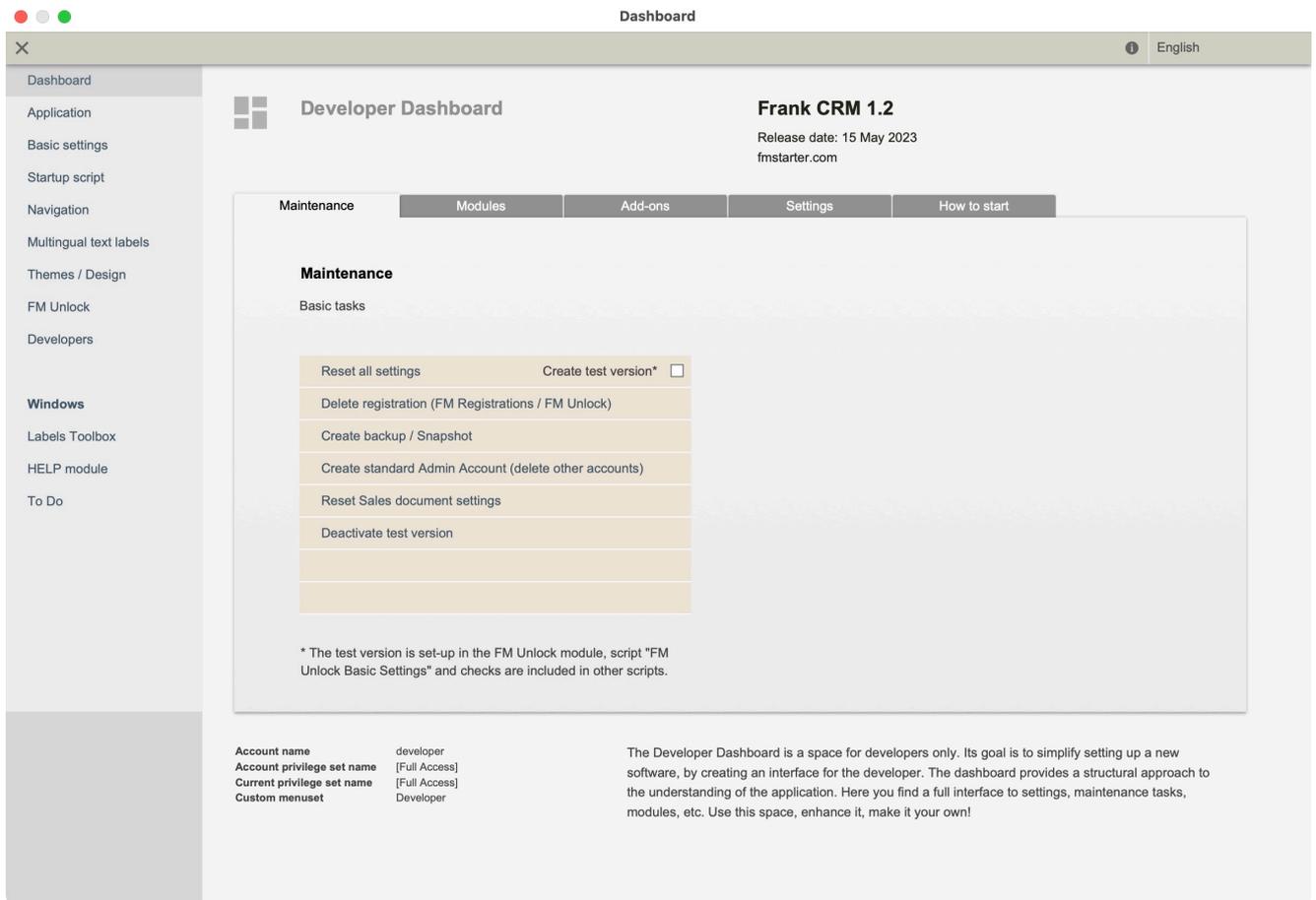
## **Die Dinge einfacher machen**

Das Ziel von FM Starter und damit auch von FRANK CRM ist es, die Dinge zu vereinfachen. Weniger entwickeln und mehr konfigurieren. Alles soll sauber und übersichtlich bleiben und über eine eigene Entwicklerschnittstelle zugänglich sein. Es ist wie eine Software innerhalb einer Software, eine Schnittstelle, die speziell für Entwickler entwickelt wurde, aber innerhalb der Anwendung zugänglich ist. Es ist einfacher, den Überblick zu behalten, wenn alles seinen Platz hat und einfach zu bedienen ist.

# Übersicht vom Startlayout

Hier sind einige Screenshots aus dem Developer Dashboard:

## Startbildschirm > Wartungsskripte



## Startbildschirm > Module

Dashboard

English

- Dashboard
- Application
- Basic settings
- Startup script
- Navigation
- Multilingual text labels
- Themes / Design
- FM Unlock
- Developers
- Windows**
- Labels Toolbox
- HELP module
- To Do



## Developer Dashboard

### Frank CRM 1.2

Release date: 15 May 2023  
fmstarter.com

Maintenance
Modules
Add-ons
Settings
How to start

#### Modules

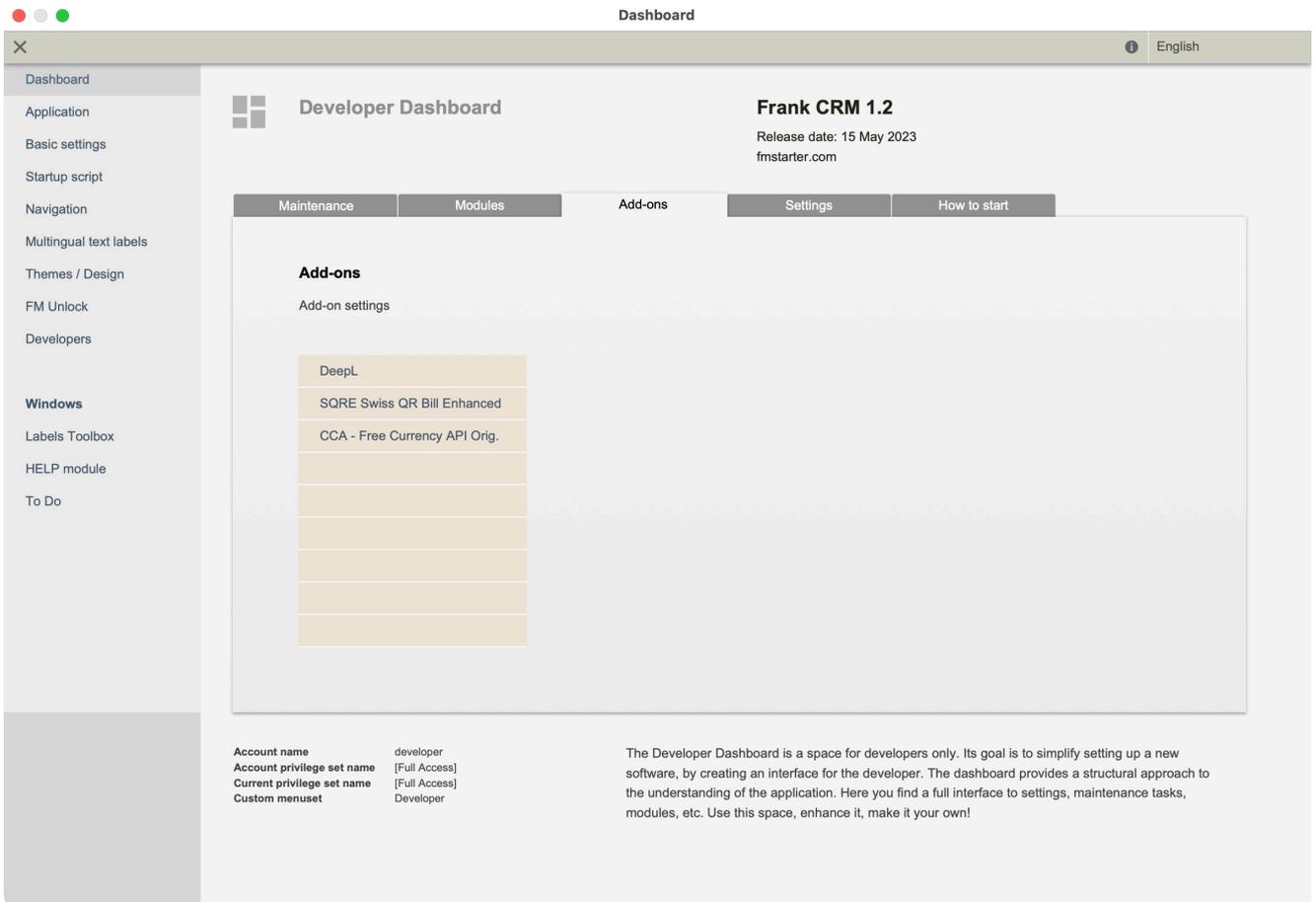
List additional modules here, that you may have access to their administration pages.

SBU SimpleBackup	UAC User Accounts
QFI QuickFind	UAC User Groups
QSO QuickSort	UAC Privileges
To do Status	Plug-Ins Installation
Navigation Settings	Plug-Ins Registrations

Account name	developer
Account privilege set name	[Full Access]
Current privilege set name	[Full Access]
Custom menuset	Developer

The Developer Dashboard is a space for developers only. Its goal is to simplify setting up a new software, by creating an interface for the developer. The dashboard provides a structural approach to the understanding of the application. Here you find a full interface to settings, maintenance tasks, modules, etc. Use this space, enhance it, make it your own!

## Startbildschirm > Add-ons



**Startbildschirm > Einstellungen**

Dashboard

English

- Dashboard
- Application
- Basic settings
- Startup script
- Navigation
- Multilingual text labels
- Themes / Design
- FM Unlock
- Developers

**Windows**

- Labels Toolbox
- HELP module
- To Do

## Developer Dashboard

## Frank CRM 1.2

Release date: 15 May 2023  
fmstarter.com

Maintenance
Modules
Add-ons
Settings
How to start

### Settings

These settings and value lists are for your eyes only and should not be adjusted by regular admins.

Address Settings	Sales Document Types	
ComLinkTypes	Sales Document Status	
ComLinks Print Options	VAT incl/excl	
Gender	Booking Account Types	
	Paper Sizes	
Address: ZIP/City Formatting	Sales Print Options	
	Reminder Titles	
	Reminder Texts	

Account name	developer
Account privilege set name	[Full Access]
Current privilege set name	[Full Access]
Custom menuset	Developer

The Developer Dashboard is a space for developers only. Its goal is to simplify setting up a new software, by creating an interface for the developer. The dashboard provides a structural approach to the understanding of the application. Here you find a full interface to settings, maintenance tasks, modules, etc. Use this space, enhance it, make it your own!

## Startbildschirm > Wie starte ich?

Dashboard

×
English

- Dashboard
- Application
- Basic settings
- Startup script
- Navigation
- Multilingual text labels
- Themes / Design
- FM Unlock
- Developers
- Windows**
- Labels Toolbox
- HELP module
- To Do

## Developer Dashboard

### Frank CRM 1.2

Release date: 15 May 2023  
fmstarter.com

Maintenance

Modules

Add-ons

Settings

How to start

#### FM Starter: How to start

The goal for this application was, to make settings readily available and easy configurable. Many settings are managed with value lists. These can be edited in their own tables and easily be translated as well, using the central translation Toolbox for that purpose.

How to get started:

1. Open the Developer Dashboard (your current window)
2. On the left side, click on Application. Name your application.
3. Switch to the main menu and create a new record for your address. Add the address.
4. In the address layout, switch to the Sales tab. Create a new sales document by clicking the appropriate button.
5. See what you can manage through popups, etc. These are all value lists. They are managed partly in the Developer Dashboard, partly in the main window under Settings. This can be changed if you prefer to do so.

All layouts and tables are meant to give you a head-on start with some basic functionality. You take it from here to create your own application.

Product information

[fmstarter.com/en/](https://fmstarter.com/en/)

Account name	developer	
Account privilege set name	[Full Access]	The Developer Dashboard is a space for developers only. Its goal is to simplify setting up a new software, by creating an interface for the developer. The dashboard provides a structural approach to the understanding of the application. Here you find a full interface to settings, maintenance tasks, modules, etc. Use this space, enhance it, make it your own!
Current privilege set name	[Full Access]	
Custom menuset	Developer	

Jede der auf dem Startbildschirm angezeigten Schaltflächen löst ein Skript aus oder führt zu einer Einstellungsseite für das jeweilige Thema. Bei vielen dieser Einstellungen handelt es sich um einfache Kontrollkästchen, während Sie bei anderen eine einfache Werteliste erstellen müssen - je nach Ihren Bedürfnissen.

## Wertelisten

### **Konfigurationen werden durch die Verwendung von Wertelisten vereinfacht**

Viele Optionen und Einstellungen werden über Wertelisten verwaltet. Der Vorteil ist, dass diese Wertelisten mehrsprachig sein können und mit einem einfachen Selektor referenziert werden können. Da die meisten Wertelisten über spezielle Tabellen verwaltet werden, ist es einfach, neue Werte hinzuzufügen.

### **Selektor**

Die erste Spalte in Wertelistenlayouts hat eine einfache Zahl. Dies ist der "Selektor". Wenn Sie eine Option aus einer beliebigen Werteliste auswählen, wählen Sie diese Nummer aus und fügen sie - sagen wir - einem Verkaufsbeleg hinzu, unabhängig von der Textbeschriftung. Es ist die Nummer, die manchmal mit Textbeschriftungen, Einstellungen usw. in Verbindung steht. Da hier alle Texte mehrsprachig sind, ist es nie der Text, auf den man sich zuverlässig beziehen kann, sondern nur die Nummer. Seien Sie vorsichtig, wenn Sie Beschriftungen oder Selektoren bearbeiten, entfernen oder ändern, da sich dies sofort auf alle Datensätze auswirkt, denen einer dieser Selektoren zugeordnet ist.

### **Beispiel: Druckoptionen Verkauf**

Print options sales

Define layouts for printing sales documents. These settings can then be added to the following layouts:  
 - CountrySettings  
 - SalesPrintOptions\_VL

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

2 German

+	Selector	Label	ID	Interface	Active translation for documents	Printlayout	Document Type (Empty = All)
	1	Generic A4	956	A4-layout: Generic	A4-Layout: Allgemein	Sales PRINT A4-01	All document types
	2	Swiss QR Bill	875	A4-Layout: Swiss QR Bill Enhanced	A4-Layout: Swiss QR Bill Enhanced	Sales PRINT A4-02 - Swiss QR	4 Invoice
	3	Generic Letter	1139	Letter-size layout: Generic	Layout im Letter-Format: Allgemein	Sales PRINT LETTER-01	All document types

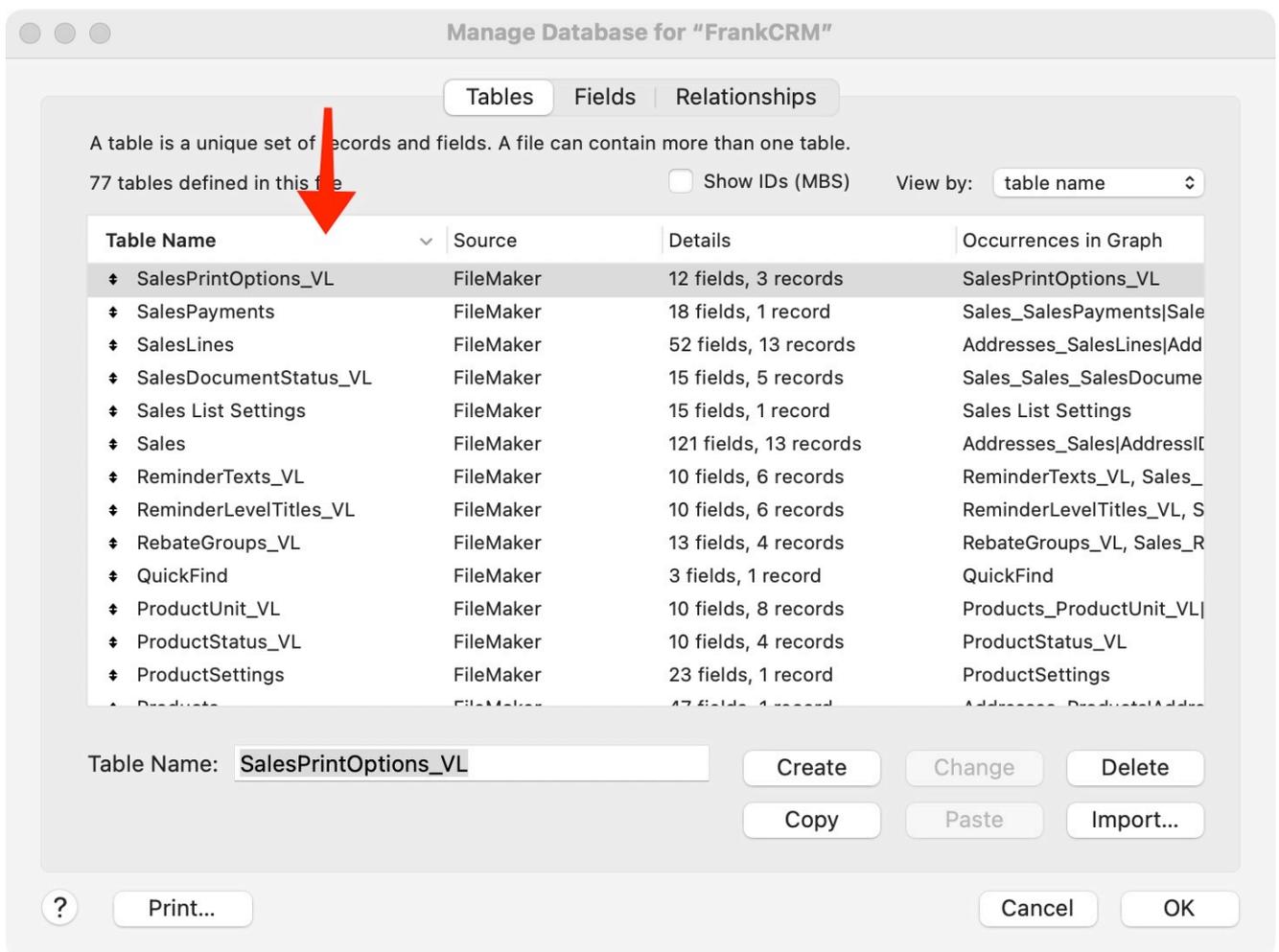
In dieser Tabelle können Sie die verfügbaren Druckoptionen auflisten. Sie finden hier allgemeine Layouts für das A4- und das Letter-Format, aber auch eine Option für die Schweizer QR-Rechnung, die ein spezielles Layout hat.

In jedem Verkaufsdokument können Sie nun jedes dieser Layouts über ein einfaches Popup-Menü auswählen. Aber hier fängt es nicht an. Die Grundeinstellungen pro Land werden in den Ländereinstellungen gepflegt, automatisch in neue Adressen und dann von jeder Adresse in jeden neuen Verkaufsbeleg kopiert. Das bedeutet, dass die korrekte Vorgehensweise darin besteht, die Optionen in dieser Werteliste verfügbar zu machen und sie dann auf das Land der Wahl anzuwenden. Von dort aus wird sie für jede neue Adresse als Voreinstellung verwendet.

Dieser Ansatz bietet Ihnen maximale Flexibilität bei minimalem Aufwand und einfacher Feinabstimmung.

### Die Tabellen der Wertelisten erkennen

Das gleiche gilt für fast alle anderen Einstellungslayouts und Wertelisten. Jede Werteliste hat ihre eigene Tabelle in der Datenstruktur. Die Tabellen für Wertelisten enden mit "\_VL" im Tabellennamen.



## Tipps

- Wenn Sie mehr Wertelisten benötigen, kopieren Sie eine der verfügbaren Tabellen, kopieren Sie auch ein bestehendes Layout, wechseln Sie zur neuen Tabelle und passen Sie die Einstellungen an.
- Jede neue Werteliste mit übersetzten Werten muss dem Skript hinzugefügt werden: Module > MTL Mehrsprachige Textetiketten > MTL-Einstellungen > MTL-Werteliste-Übersetzungen
- Lesen Sie die Dokumentation von FM Starter, wenn Sie mehr erfahren möchten: <https://fmstarter.com/entwickler-tools/fm-starter/>

# Strukturen vor Regeln

## Arbeite clever, nicht hart

Einfache Strukturen sind im Vergleich zu Regeln oft leichter zu verstehen. Strukturen können erkannt werden, während Regeln gelernt und auswendig gelernt werden müssen. Regeln haben nichts Logisches an sich (auch wenn man das meinen könnte), denn Regeln sind lediglich Entscheidungen über die Bedeutung.

Der Unterschied zwischen Strukturen und Regeln:

- Strukturen sind viel einfacher und sollten schon auf visueller Ebene erkennbar sein und von sich aus einen Sinn ergeben.
- Die Strukturen sind einfacher und daher weniger spezifisch. Sie geben eher Orientierung als Bedeutung.

Bei FRANK CRM liegt der Schwerpunkt eher auf Strukturen und Erklärungen als auf einem Regelwerk. Durch die Bevorzugung einfacher Strukturen gegenüber Regelbüchern soll FRANK CRM von verschiedenen Benutzern leicht angepasst werden können.

FRANK CRM möchte Ihre bevorzugte Entwicklungsmethode nicht beeinträchtigen. Es tut dies, indem es kleinere Einheiten von Tabellen, Skripten und Layouts erstellt. Je einfacher die Zusammenhänge sind, desto besser ist die Struktur und desto leichter können sie von Ihnen genutzt und angepasst werden. Auch wenn die Art und Weise, wie FRANK CRM aufgebaut ist, nicht unbedingt Ihren Entwicklungsstil widerspiegelt, sollten Sie sich schnell zurechtfinden können.

Schauen wir uns einmal an, wie das funktioniert.

# Entdecken Sie einfache Strukturen in FRANK CRM

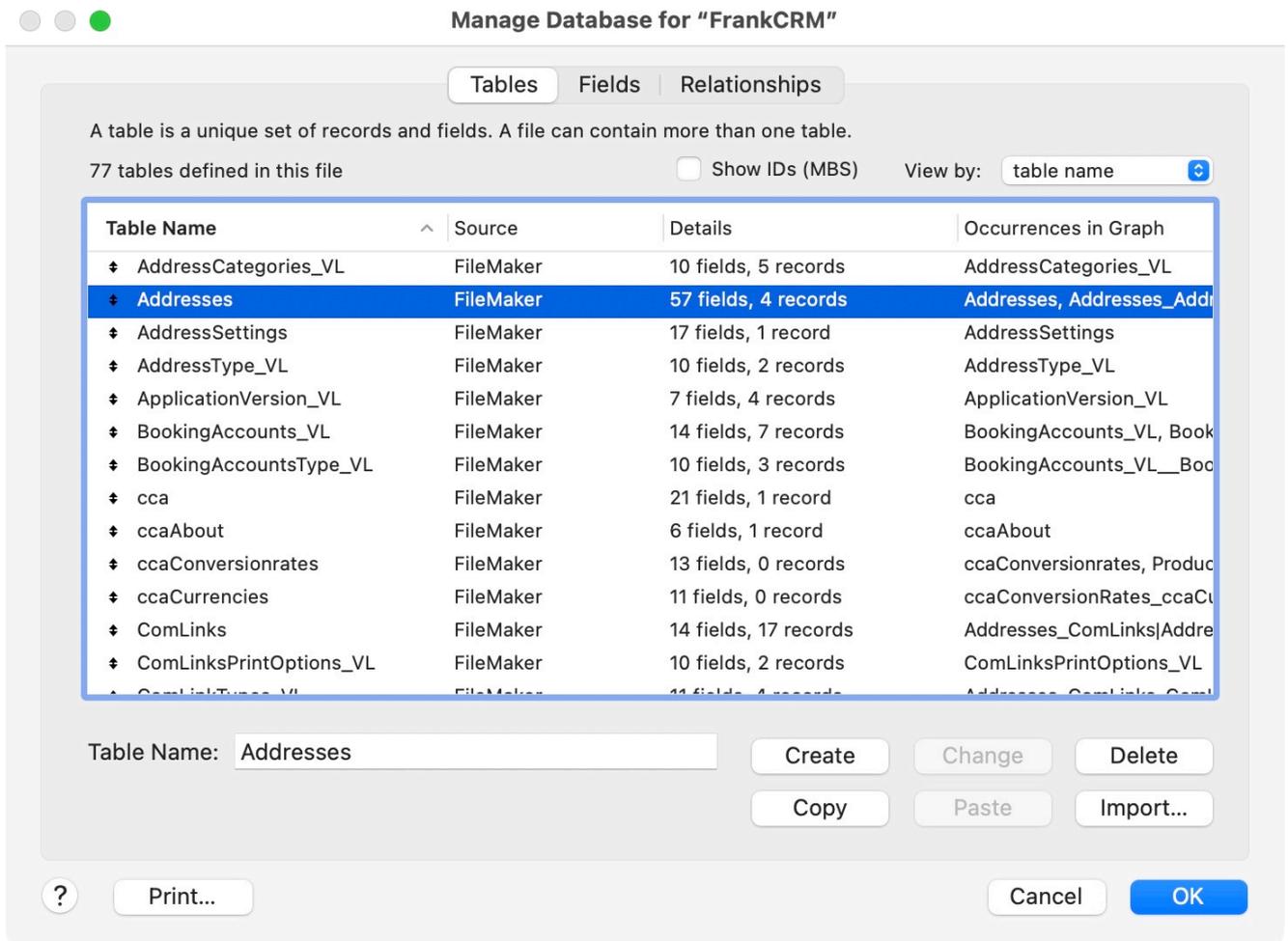
## Denken in Einheiten / Modulen / Arbeitsabläufen

Jede Gruppe von Informationen sollte eine eigene Tabelle haben. Es gibt also nicht so etwas wie eine zentrale Tabelle für alle Einstellungen oder alle globalen Variablen, sondern eher eine Reihe speziellerer Tabellen mit weniger Optionen. Globale Variablen, z. B. für die Adresstabelle, sind in dieser Tabelle zu finden und zu erstellen, anstatt in eine andere Tabelle ausgelagert zu werden.

Jeder Teil von FRANK CRM verfügt über seine eigenen Tabellen, Skripte und Verbindungen.

## Tabellen

So ist beispielsweise die Adresstabelle in der Liste der Tabellen deutlich erkennbar:



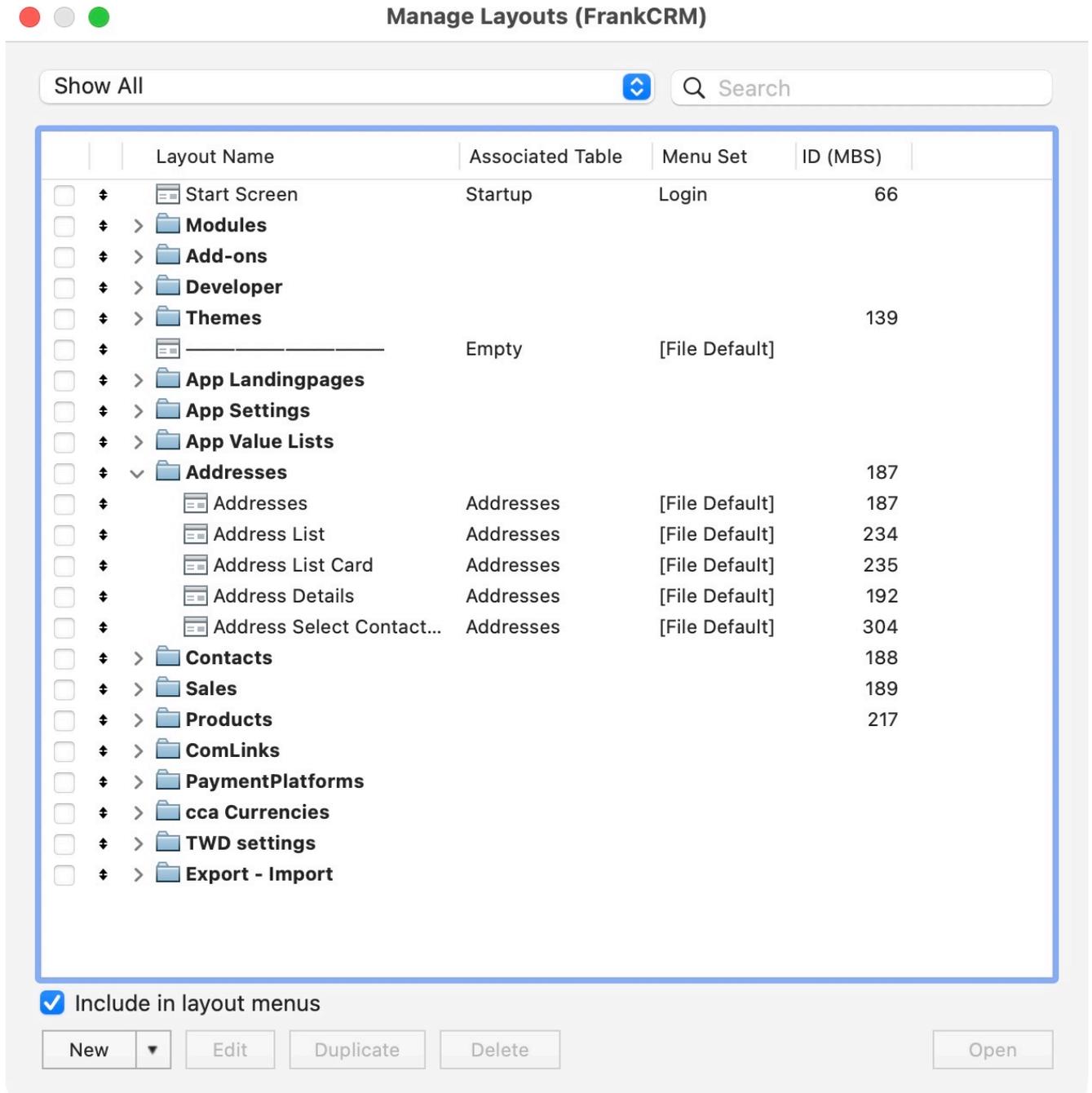
Wie Sie in diesem Screenshot sehen, erscheint das Wort "Adresse" in mehreren Tabellen. Das bedeutet, dass sie auf die eine oder andere Weise miteinander verbunden sind.

- AddressCategories\_VL ist eine Werteliste (Value List = VL) mit allen Adresskategorien
- AddressSettings ist eine separate Tabelle mit allen Adresseinstellungen, aber diese Einstellungen gelten nur für Adressen.
- AddressType\_VL ist eine Werteliste mit allen Adresstypen.

Das Gleiche gilt für alle anderen Tabellen.

## Layouts

Der Teil "Adressen" in FRANK CRM hat einen eigenen Satz von Layouts, wie Sie im Layoutfenster sehen können. Hier hat jeder Teil von FRANK CRM seine eigenen Layouts. Als Faustregel gilt hier: Alles hat seinen eigenen Platz und ist - soweit möglich - nicht mit etwas anderem verknüpft.

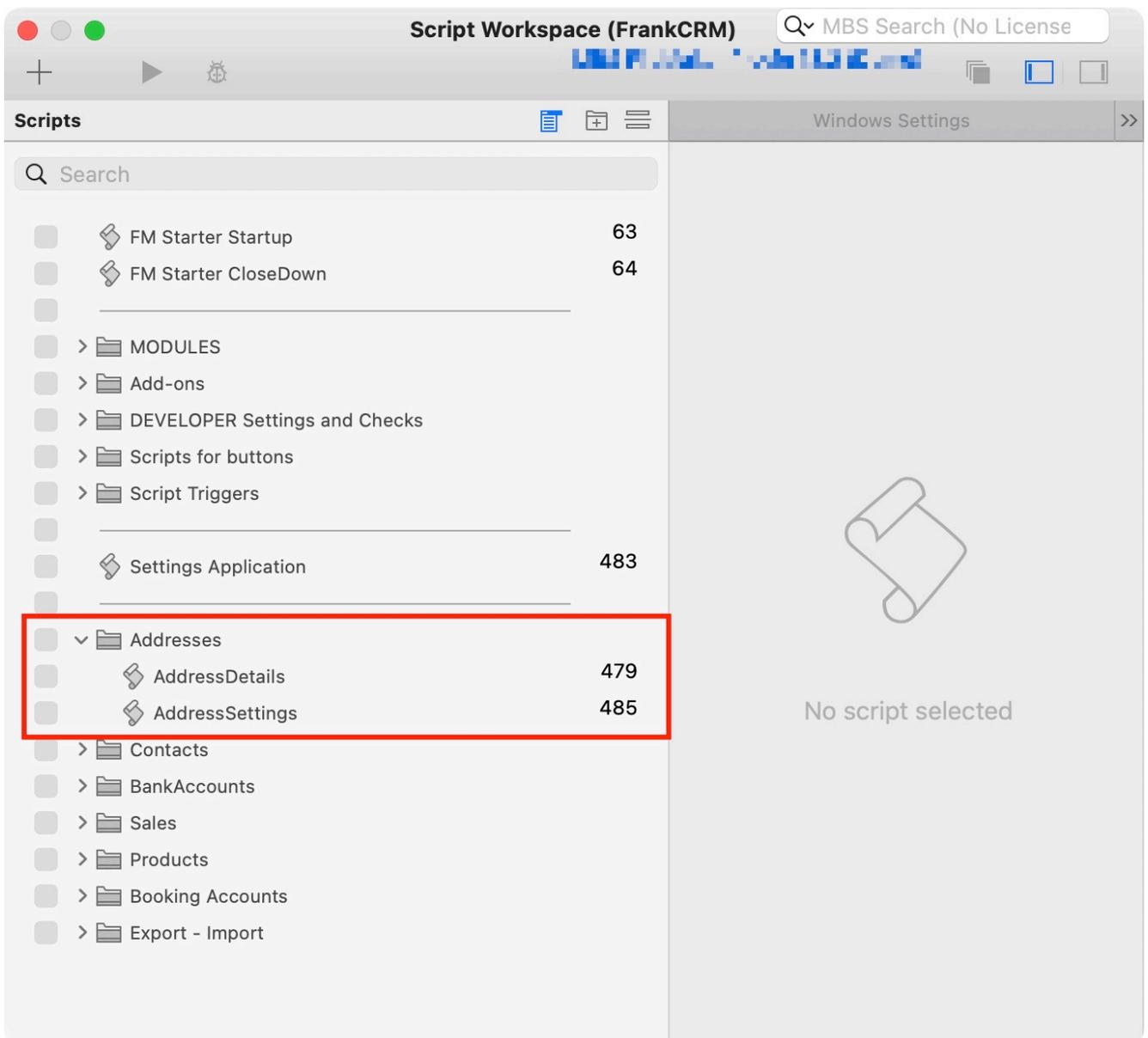


The screenshot shows the 'Manage Layouts (FrankCRM)' window. At the top, there are window control buttons (red, grey, green) and the title 'Manage Layouts (FrankCRM)'. Below the title bar, there is a 'Show All' button and a search field with a magnifying glass icon and the text 'Search'. The main content is a table with the following columns: 'Layout Name', 'Associated Table', 'Menu Set', and 'ID (MBS)'. The table lists various layout configurations, including folders like 'Modules', 'Add-ons', 'Developer', 'Themes', 'App Landingspages', 'App Settings', 'App Value Lists', 'Addresses', 'Contacts', 'Sales', 'Products', 'ComLinks', 'PaymentPlatforms', 'cca Currencies', 'TWD settings', and 'Export - Import'. The 'Addresses' folder is expanded, showing its sub-items. At the bottom, there is a checkbox labeled 'Include in layout menus' which is checked. Below the checkbox are buttons for 'New', 'Edit', 'Duplicate', 'Delete', and 'Open'.

	Layout Name	Associated Table	Menu Set	ID (MBS)
<input type="checkbox"/>	Start Screen	Startup	Login	66
<input type="checkbox"/>	> Modules			
<input type="checkbox"/>	> Add-ons			
<input type="checkbox"/>	> Developer			
<input type="checkbox"/>	> Themes			139
<input type="checkbox"/>	_____	Empty	[File Default]	
<input type="checkbox"/>	> App Landingspages			
<input type="checkbox"/>	> App Settings			
<input type="checkbox"/>	> App Value Lists			
<input type="checkbox"/>	✓ Addresses			187
<input type="checkbox"/>	Addresses	Addresses	[File Default]	187
<input type="checkbox"/>	Address List	Addresses	[File Default]	234
<input type="checkbox"/>	Address List Card	Addresses	[File Default]	235
<input type="checkbox"/>	Address Details	Addresses	[File Default]	192
<input type="checkbox"/>	Address Select Contact...	Addresses	[File Default]	304
<input type="checkbox"/>	> Contacts			188
<input type="checkbox"/>	> Sales			189
<input type="checkbox"/>	> Products			217
<input type="checkbox"/>	> ComLinks			
<input type="checkbox"/>	> PaymentPlatforms			
<input type="checkbox"/>	> cca Currencies			
<input type="checkbox"/>	> TWD settings			
<input type="checkbox"/>	> Export - Import			

## Scripts

Im Scriptarbeitsbereich sind alle Scripts nach dem Teil von FRANK CRM gruppiert, auf den sie sich beziehen. Für Adressen gab es zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Handbuchs nur 2 Scripts. Sie finden alle Arbeitsabläufe für Adressen in diesen beiden Scripts.



## **Anker-Boien Konzept**

FRANK CRM versucht, Beziehungen zu vermeiden (etwa bei den Basismodulen und Add-ons), aber wenn sie hilfreich sind (was häufig der Fall ist), wird das Anker-Buoy-Prinzip angewendet. Um dies für Ihre eigene Entwicklung zu nutzen, benötigen Sie eine Vollversion von FRANK CRM. Diese Informationen sind daher hilfreich für Entwickler, die FRANK CRM um eigene Logik und Funktionen erweitern wollen.

FileMaker ist eine Beziehungskiste! Das Anchor-Buoy-Prinzip ist ein Ansatz zur Gestaltung von Beziehungen zwischen Tabellen, der heute von den meisten Entwicklern verwendet wird. Es ist einfach, zuverlässig und leicht zu handhaben. Es definiert, wo sich Ihre Layouts befinden und wie Sie von diesen Layouts zu anderen Informationen in Beziehung treten.

So funktioniert es:

### **Vorkommen der Tabelle**

Jede Tabelle kann durch ein oder mehrere Tabellenvorkommen dargestellt werden. Diese können im Beziehungsdiagramm erstellt werden, das Teil des Fensters zur Verwaltung von Datenbanken ist. Wenn Sie eine neue Tabelle erstellen, wird ein neues Tabellenvorkommen erstellt, zusammen mit einem Layout, das auf diesem Tabellenvorkommen basiert.

### **Beziehungen zwischen Tabellen**

Tabelleneinträge werden auch zur Erstellung von Beziehungen verwendet. Das Anker-Boje-Modell zur Erstellung von Beziehungen basiert auf diesen Tabellenvorkommen. Es ist ein Modell, um Ihre Tabellenvorkommen zu gestalten und zu verstehen, wofür sie verwendet werden.

## **Rollenmanagement für Beziehungen (Relationen)**

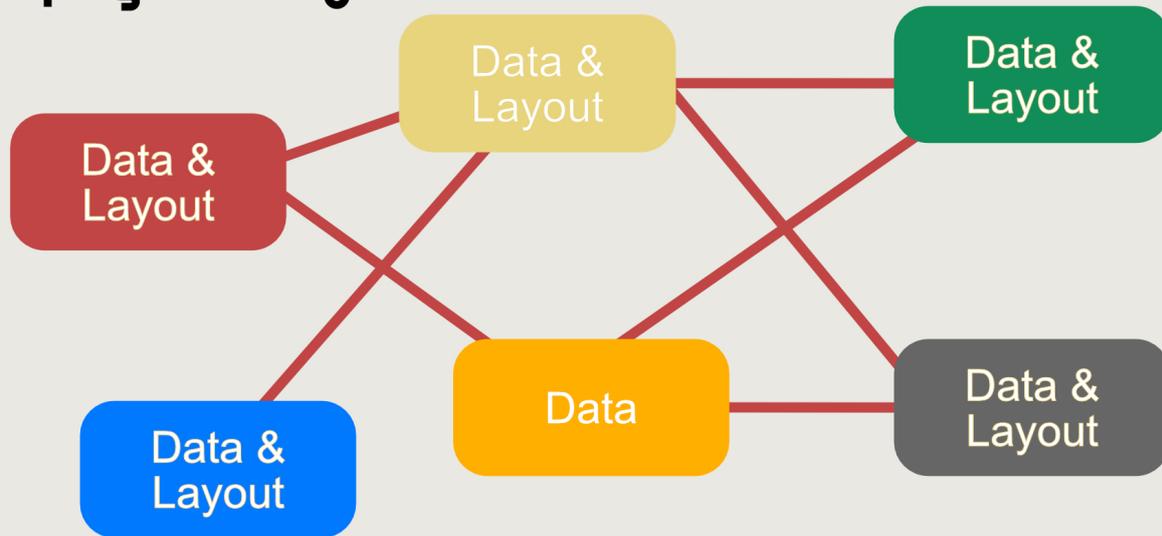
Innerhalb des Modells erhalten diese Vorkommen eine von zwei Aufgaben: Anker oder Boje. Es ist wichtig zu sehen, dass es sich hierbei nicht um eine Funktion handelt, sondern um eine Möglichkeit, Tabellenvorkommen zu verwenden. Dafür gibt es keine Einstellung. Es ist ein Verständnis und eine Struktur, die Sie übernehmen können. Wahrscheinlich haben die meisten FileMaker-Entwickler dieses Modell übernommen und auch FRANK CRM verwendet dieses Modell.

Einige Tabellenvorkommen erhalten die Rolle eines Ankers, während andere Tabellenvorkommen die Rolle einer Boje erhalten. Indem Sie diese Rollen definieren, können Sie Ihre Entwicklung vereinfachen, die Beziehungen in den Griff bekommen, verstehen, wo Ihre Layouts sein sollten und wofür Beziehungen da sind.

## **Der Spaghetti-Stil gehört der Vergangenheit an**

Ohne eine solche Idee wie Anker und Boje können Sie in FileMaker machen, was Sie wollen. Die Software ist recht nachsichtig. Mit der Zeit neigt man jedoch dazu, ein Beziehungsdiagramm zu erstellen, in dem alles mit allem verbunden ist ("Spaghetti-Programmierung"). Das macht die Arbeit kompliziert, und je mehr die Lösung wächst, desto unübersichtlicher wird sie. Das Auffinden und Beheben von Fehlern kann zu einem Albtraum werden, und die Entwicklung wird immer mehr Zeit in Anspruch nehmen.

## Spaghetti style



Jede Farbe steht für einen anderen Tisch. Sie sind direkt miteinander verbunden. Das Layout kann beliebig sein. Alle Tabellen sind von Beziehungen abhängig, aber diese sind nicht organisiert. Das mag eine Zeit lang funktionieren, aber es wird schnell unübersichtlich. Das Anker-Boje-Modell versucht, dieses Chaos zu beheben, indem es seinen Ansatz strukturiert. Es ist sozusagen ein Rollenmanagement für Beziehungen, das sich in vielen Bereichen der Entwicklung und auch bei der Wartung als hilfreich erwiesen hat.

### Anker und Bojen

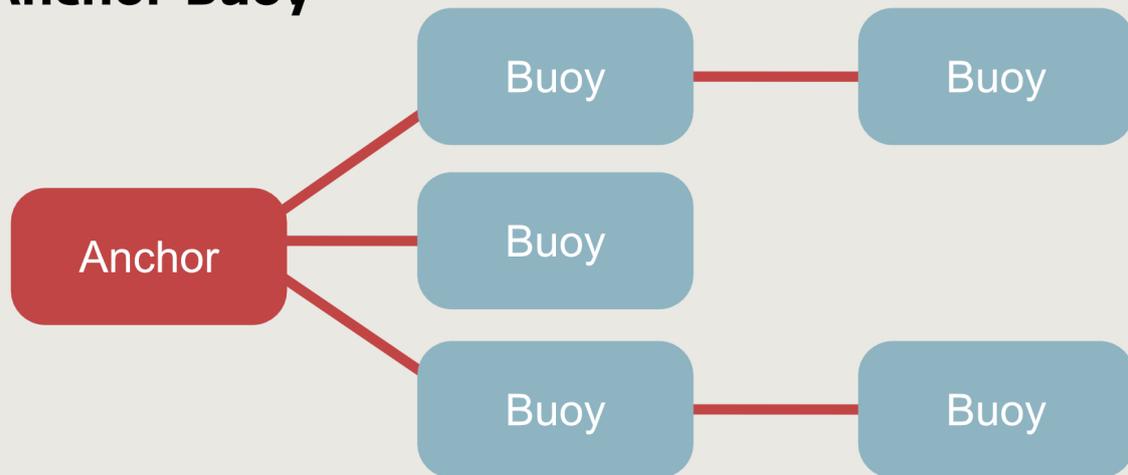
Jede einzelne Tabelle muss im Beziehungsdiagramm vorkommen. Andernfalls können Sie nicht mit ihr arbeiten.

Das erste Vorkommen einer beliebigen Tabelle kann ein Anker sein. Benennen Sie den Anker wie die Tabelle. Wenn Ihre Tabelle "Adressen" heißt, ist das auch der Name Ihres Ankers. Das ist keine Regel, sondern ein Ansatz! Nehmen wir an, wir nehmen das erste Vorkommen jeder Tabelle als Anker. Was bedeutet das?

- Ankerpunkte sind Ausgangspunkte für **jede** Tabelle
- Es ist nicht möglich, zwei Anker zu verbinden
- Alle Tabellen, die mit einem Anker verbunden sind, werden Bojen genannt.
- Jede Tabelle hat 1 Anker und so viele Bojen, wie in diesem Layout benötigt werden.
- Jede Tabelle ist wie eine Insel, mit einem einzigen Anker und seinen Bojen
  - Es gibt eine Insel um jede Tabelle (falls erforderlich)
  - Es gibt die Adressen-Insel, die Kontakt-Insel, die Verkaufs-Insel und die Verkaufs-Artikel-Insel, zum Beispiel
  - Nicht mehr alles ist mit allem anderen verbunden, sondern alle Beziehungen finden innerhalb von "Inseln" statt, die aus einem einzigen Anker und so vielen Bojen wie nötig bestehen.
- Layouts können **nur** auf Ankern liegen
- Layouts können **nie** auf Bojen sein
- Alle Layouts befinden sich auf Anker-Vorkommen, während Bojen verwendet werden, um Informationen abzurufen und zu schreiben, um Datensätze aus einer anderen Tabelle über ein Portal anzuzeigen oder um zu einem anderen Datensatz zu navigieren, indem eine Bojen-Beziehung verwendet wird.
- Normalerweise werden Anker links platziert, während alle Bojen rechts vom Anker platziert werden (dies erleichtert die Erkennung der beiden).

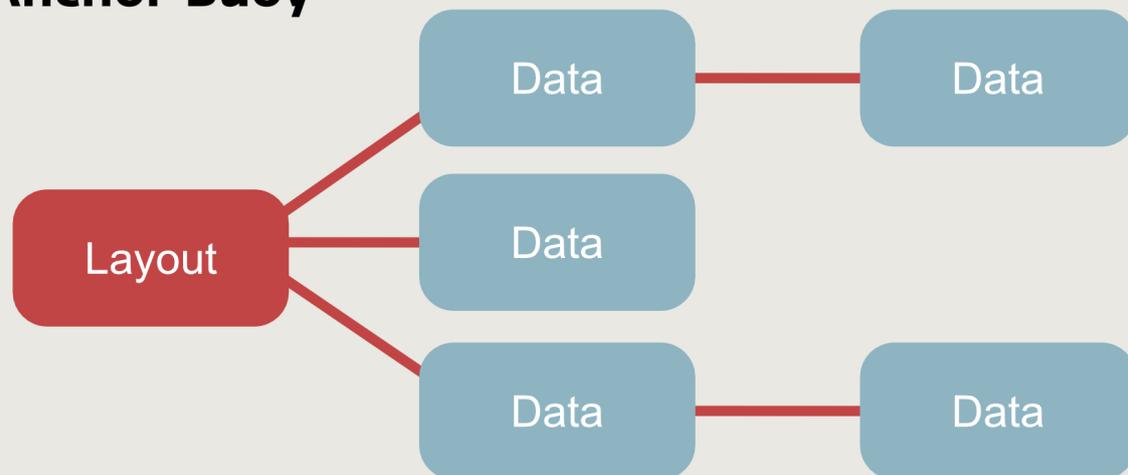
Das könnte folgendermaßen aussehen:

## Anchor-Buoy



Übertragen Sie dies auf den Ort, an dem Sie Ihre Layouts erstellen sollten:

## Anchor-Buoy



Das ist eine deutliche Verbesserung gegenüber der Spaghetti-Programmierung. Sie wissen immer, wo sich Ihre Layouts befinden. Es ist auch

immer klar, welche Beziehungen verwendet werden können und was durch diese möglich ist.

Wo immer Sie sich in einem **Layout** befinden, sollte dies auf dem Ankerauftritt für diese Tabelle basieren. Es kann sein, dass es **mehrere Layouts** für dasselbe Anker-Ereignis gibt. Das ist in Ordnung. Es geht nicht um das Layout, sondern um das **Tabellenvorkommen hinter dem Layout** (in FileMaker muss jedem Layout ein Tabellenvorkommen zugeordnet sein). Wenn Sie also eine Bearbeitungsseite und eine Listenseite haben, die auf demselben Anker basieren, können Sie dieselben Beziehungen verwenden, um Daten abzurufen oder zu schreiben oder um zu einer Bezugstabelle zu navigieren.

### **Wie man navigiert**

In FileMaker wechseln Sie zu einem Bezugsdatensatz (oder: einer Gruppe von Datensätzen) über eine Beziehung. Da die Beziehung zwischen zwei Tabelleneinträgen besteht, könnten Sie versucht sein, den Tabelleneintrag zu verwenden, auf den Sie sich beziehen (GoToRelatedRecord) und ein Layout auf dieser Seite zu erstellen. Tun Sie das nicht!

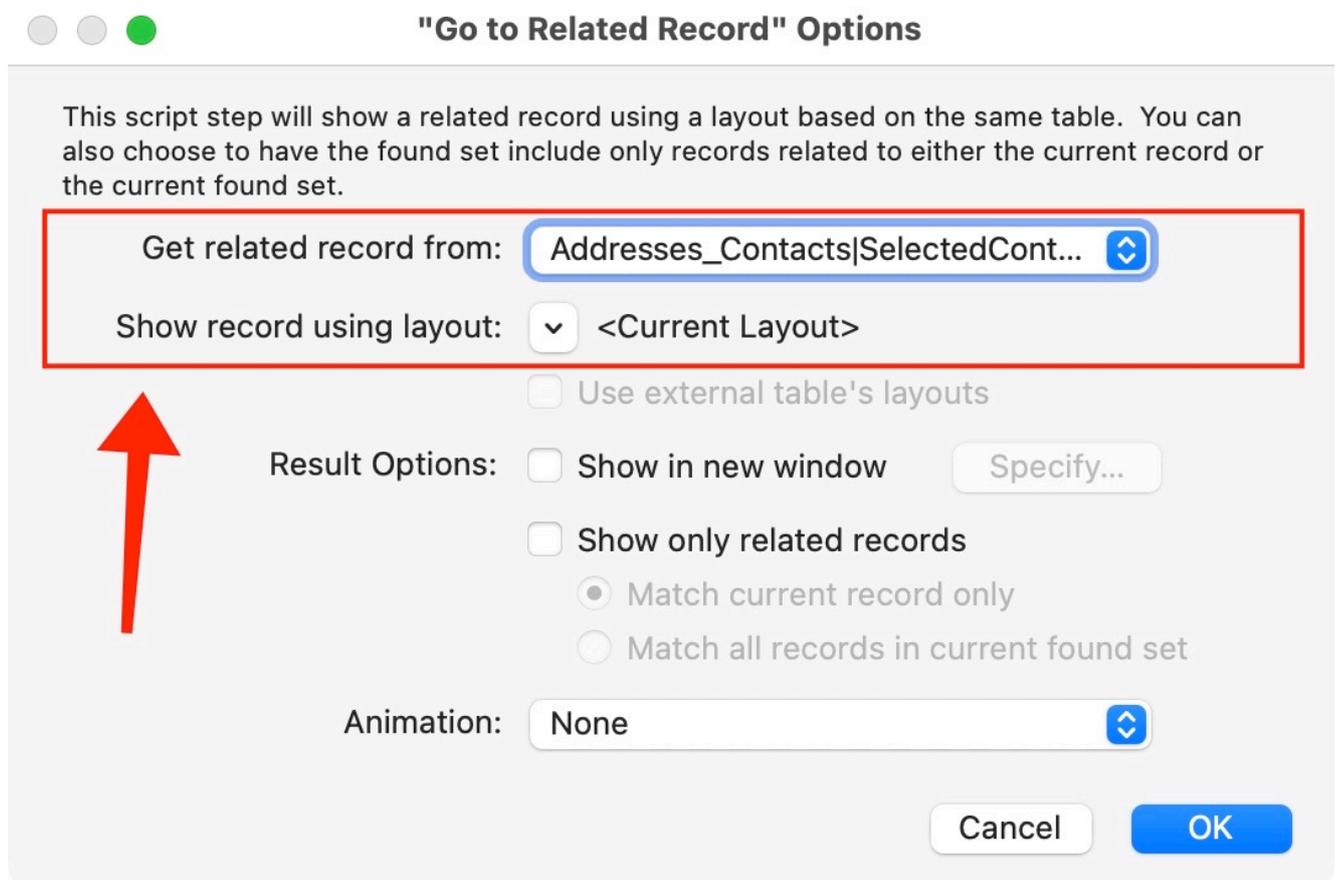
Im Rahmen des Ankerbojen-Konzepts können Sie Bojen zur Navigation verwenden, aber Sie müssen eine andere Ankerseite für das Layout auswählen, auf das Sie verweisen möchten. Schauen wir uns an, wie das gemacht wird:

Nehmen wir an, wir befinden uns auf einer Seite der Tabelle Adressen. Es gibt einige Kontakte, die mit dieser Adresse verbunden sind, und es besteht eine Beziehung, die ich benannt habe:

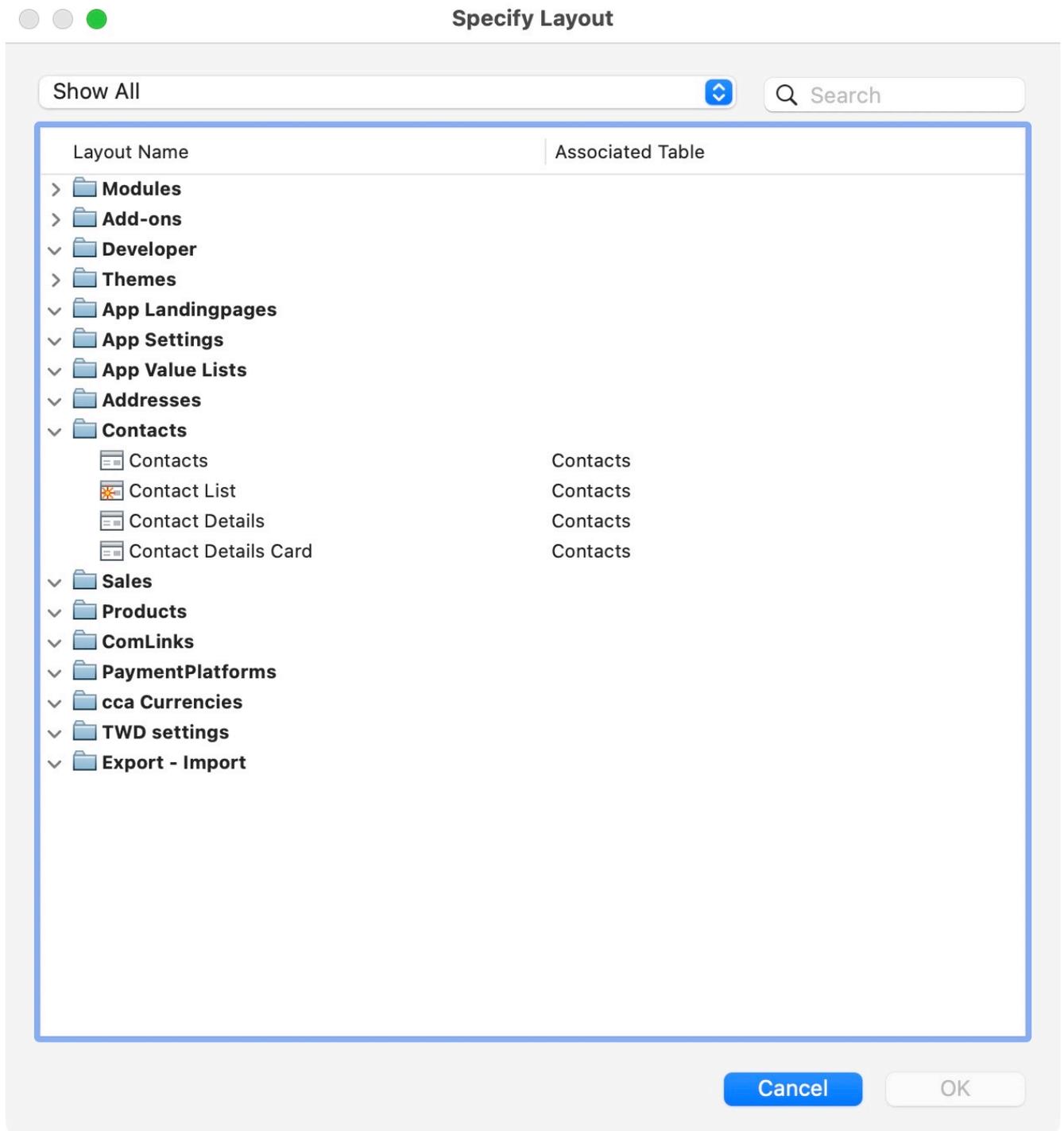
- `Addresses_Contacts | AddressID`

Dies würde wie folgt lauten: "Dies ist eine Beziehung zwischen der Tabelle Adressen und der Tabelle Kontakte. Zeige alle Kontakte mit der gleichen Adress-ID". Sie müssen diese Beziehung erst erstellen, bevor Sie sie verwenden können. Sie wird im Beziehungsdiagramm erstellt. Ich gehe davon aus, dass Sie wissen, wie das funktioniert.

Um alle verwandten Kontakte einer Adresse anzuzeigen, können Sie z.B. eine Schaltfläche mit einem einzigen Scriptschritt "Go To Related Record" erstellen. Das sieht dann so aus:



Im Popup "Bezugsdatensatz abrufen von" werden alle verfügbaren Beziehungen von dieser Ankerseite angezeigt. Wählen Sie eine aus. Wenn Sie eine Beziehung auswählen, wird Ihnen eine Liste von Layouts für die Tabelle angezeigt, auf die Sie sich beziehen, wie hier:



Da wir uns auf die Tabelle Kontakte bezogen haben, werden nur Layouts mit der Tabelle Kontakte angezeigt. Wählen Sie eines aus.

Da alle Layouts per Definition auf der Basis von Anker-Tabellen erstellt werden, landen Sie für diesen Schrittschritt auf einer anderen Anker-Seite und einem anderen Layout. Es ist wie ein Sprung von einer Insel zur anderen.

## **Sie haben mehr *und* weniger Beziehungen**

Wenn Sie das Ankerbojen-Modell verwenden, erhalten Sie mehr und weniger Beziehung. Lassen Sie mich das erklären.

Gehen wir zunächst ein paar Schritte zurück. In einem Beziehungsdiagramm im Spaghetti-Stil ist alles mit allem verbunden. Das schafft ein Durcheinander, aber die Gesamtzahl der Verbindungen ist wahrscheinlich nur das Minimum (für die Gesamtzahl der Verbindungen). In einem solchen Szenario ist es höchst unvorhersehbar, was mit einer anderen Tabelle passiert, sobald man irgendwo Daten hinschreibt. Da alles miteinander verbunden ist, werden die Dinge schnell kompliziert. Aber als eine Anzahl von Verbindungen ist es wahrscheinlich genau das, was Sie brauchen.

In einem Anchor-Buoy-Modell arbeiten Sie mit separaten Inseln von Verbindungen. Nehmen wir an, wir befinden uns in einem Adressen-Layout und verwenden die Anker-Verknüpfung der Tabelle Adressen. Wenn Sie, wie oben gezeigt, zu einem verwandten Kontakt springen, wechseln Sie effektiv zu einer anderen Insel, die Kontakte heißt. Wenn Sie sich in einem Kontaktlayout befinden, handelt es sich um eine andere Insel als die Adressinsel. Was Sie tun, ist "Inselhüpfen".

Nehmen wir nun an, Sie möchten zur Adresse dieses Kontakts zurückspringen. Das ist eine kleine Herausforderung, da in dieser Welt alle Verbindungen nur auf einer einzigen Insel bestehen. Verbindungen von anderen Inseln (Tabellenvorkommen) sind nicht verfügbar. Jede Insel benötigt ihre eigenen Verbindungen, die nicht von anderen Inseln verwendet werden können. Sie müssen eine neue Beziehung erstellen, von Kontakte zu Adressen. Sie könnte wie folgt benannt werden:

- Contacts\_Addresses | AddressID

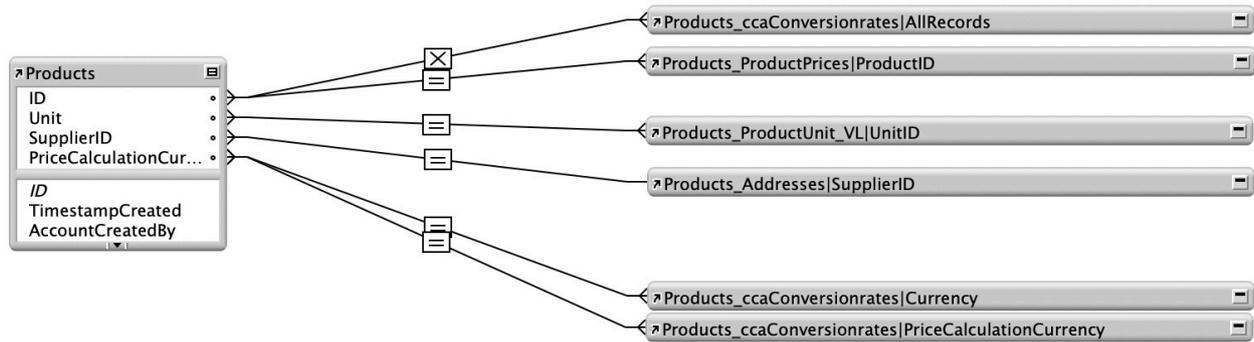
Diese Beziehung liest sich wie folgt: "Dies ist eine Beziehung zwischen der Tabelle Kontakte und der Tabelle Adressen über den Verweis/Schlüssel AdressID". So können Sie zur ersten Insel zurückspringen.

Für jede Situation haben Sie eine andere Verbindung zwischen denselben Tabellen. Dadurch verdoppelt sich in bestimmten Szenarien die Anzahl der Beziehungen, da es für jede Insel eine geben kann. Ein Anker-Boje-Modell hat daher im Allgemeinen mehr Beziehungen. Dies hat jedoch auch einen Vorteil.

Der Vorteil des Anker-Bojen-Modells liegt in der begrenzten Anzahl von Beziehungen pro Insel. Man hat es mit viel weniger Beziehungen zu tun, als bei einem Spaghetti-Modell. Es ist immer klar, wo Sie sich befinden, und es ist immer klar, welche Beziehungen im Kontext Ihres Anchor-Layouts von Bedeutung sind. Weniger Beziehungen bedeuten auch mehr Leistung für Ihre Lösung. Vor allem bei größeren Datenbanken kann dies einen großen Unterschied ausmachen.

### **Arbeiten mit dem Anker-Bojen-Modell**

Wenn Sie mit diesem Ansatz noch nicht vertraut sind, können Sie sich ansehen, wie er in FRANK CRM verwendet wird. Im Beziehungsdiagramm sieht es so aus:



Der Anker ist "Produkte" auf der linken Seite. Bojen befinden sich auf der rechten Seite. Layouts befinden sich in der Tabelle "Produkte". Bei der Benennung der Bojen wie zuvor wird zuerst das Vorkommen der Ursprungstabelle aufgeführt, dann ein Unterstrich "\_" für die nächste Tabelle in der Beziehung (und so weiter), gefolgt von einer Pipe "|", nach der das Kriterium oder Feld aufgeführt wird, nach dem die Beziehung erstellt wurde. Wenn Sie diesen Ansatz konsequent verfolgen, werden Beziehungen in Popup-Menüs automatisch sortiert und Sie erfahren immer, was die Beziehung bewirkt.

Die Arbeit mit dem Anchor-Buoy-Modell erfordert ein wenig Strukturierung, aber die Entwickler implementieren die Details nach ihrem Geschmack. Einige schreiben diese Dinge vielleicht in Kleinbuchstaben, andere in "camelCase" oder noch anders. Manche wollen vielleicht Farben im Relationship Graph verwenden, andere nicht oder anders. Es geht nicht um die Regeln, sondern darum, wie Sie Ihr Leben einfacher machen können. Finden Sie Ihre bevorzugte Methode, Dinge zu beschreiben. Machen Sie sie zu Ihrer eigenen.

Das Schöne an der Verwendung der Grundlagen dieses Modells ist die Benutzerfreundlichkeit, nicht nur für Sie, sondern auch für andere Entwickler, die später mit Ihrer Lösung arbeiten müssen.

## **Leistung**

Die Verwendung des Anker-Bojen-Modells wird Ihre Lösung immer beschleunigen. Wenn alles mit allem anderen verbunden ist - wie im Spaghetti-Modell -, wird die Leistung Ihrer Lösung beeinträchtigt. Das Anchor-Buoy-Modell vereinfacht viele Dinge und beschleunigt dadurch Ihre Lösung.

Was meinen Sie dazu? Kann dieses Modell Ihnen helfen, eine zuverlässige Lösung schneller zu entwickeln?

# Arbeiten mit Scripts

## Erstellung Ihrer Arbeitsabläufe

Scripts sind ein wesentlicher Bestandteil von FileMaker. Hier definieren Sie Ihre Arbeitsabläufe, wie sie von Tasten und Auslösern verwendet werden.

Ich habe viele Lösungen mit hunderten, wenn nicht tausenden von Scripts gesehen, häufig mit nur einem oder zwei Scriptschritten. Der Ansatz in FRANK CRM ist etwas anders und als Ergebnis gibt es wesentlich weniger Scripts.

## Skripte sind idealerweise mit einer bestimmten Umgebung verbunden

Man könnte dies mit dem Anker-Buoy-Modell vergleichen, bei dem sich die Layouts immer auf ein bestimmtes Tabellenvorkommen beziehen. Das macht es einfacher, Beziehungen zu erstellen, zu verwalten und zu nutzen. Es ist ein Ansatz. Ähnlich könnten Sie sich dafür entscheiden, die meisten Ihrer Skripte auf ein bestimmtes Layout zu beschränken. Auch das ist ein Ansatz. Es gibt keine Regel, die vorschreibt, dass Sie dies tun müssen. Es könnte aber von Vorteil sein.

Wenn Sie dies konsequent tun, ist es einfach, das Skript für ein bestimmtes Layout zu finden. Suchen Sie einfach nach einem Skript mit demselben Namen wie das Layout. Im nächsten Abschnitt zeige ich, wie ein einziges Skript mehrere Funktionen erfüllen kann. Da viele Skripte eher klein sind, ist es möglich, viele kleinere Aufgaben in einem einzigen Skript für ein bestimmtes Layout, Tabellenaufkommen oder eine bestimmte Umgebung zu kombinieren.

Natürlich werden bestimmte Skripte sehr lang sein. Es könnte notwendig sein, weitere Skripte hinzuzufügen. Wie Sie dies tun, bleibt ganz Ihnen überlassen.

Es hat sich jedoch als sehr effizient erwiesen, Skripte auf bestimmte Layouts und die zugehörigen Tabellen zu beschränken. Bei Bedarf können Sie ein anderes Skript von Ihrem lokalen Skript aus ausführen. Das scheint mehr Arbeit zu sein, aber es hilft Ihnen effektiv, Tabellen, Layouts und Arbeitsabläufe leichter zu trennen.

Die Trennung hilft Ihnen, die "Alles-ist-mit-allem-verbunden"-Horror-Geschichte zu vermeiden. Genau wie bei Beziehungen ist dies auch bei der Scripterstellung eine Falle. Wenn Sie einen Arbeitsablauf mit mehreren Tabellen und "Inseln der Glückseligkeit" haben, könnten Sie z. B. den Teil für jede Insel schreiben und dann diese einzelnen Scripts in einem größeren Workflow-Skript ausführen, indem Sie den Scriptschritt "Skript ausführen" mehrmals innerhalb eines Workflow-Skripts verwenden.

### **Skripts erfüllen mehrere Zwecke**

Die Grundidee ist, dass Skripts mehrere Zwecke erfüllen können. Nur wenige Skripts werden sehr lang und komplex sein. Oft sind Scripts einfach. Die Beschränkung von Skripten auf bestimmte Layouts oder Tabellen macht es leichter, Arbeitsabläufe zu isolieren, die Scripts zu finden, die Sie sich ansehen müssen, und diese Scripts zu verbessern oder zu bearbeiten.

Hier ist der Ansatz, wie er verwendet wird:

- Scripts werden für bestimmte Layouts (oder: Tabellenvorkommen) erstellt
- Ein einzelnes Script kann mehrere Aufgaben ausführen, die durch unterschiedliche Scriptparameter ausgelöst werden.

Die meisten Scripts in FRANK CRM führen nichts aus, wenn sie ohne einen Scriptparameter aufgerufen werden. Mit einem Scriptparameter wird jedoch ein bestimmter Teil des Scripts ausgeführt. Der Scriptparameter, mit dem das

Script aufgerufen wird, wird als Information verwendet, um eine bestimmte IF-Abfrage auszuführen. Nur dieser Teil wird dann ausgeführt.

```
IF ( Get ( ScriptParameter ) = "ReadSettings" )  
    [Now read your settings]  
END IF
```

Dieser einfache Ansatz liest Ihre Einstellungen, wenn Sie das Script mit "ReadSettings" aufrufen. Die Logik zur Durchführung der Aufgabe wird in der IF-Abfrage hinzugefügt. Ein Script kann also mehrere Script-Parameter und mehrere IF-Requests haben.

```
1
2 # AddressDetails
3 Simple Script Steps linked to the layout AddressDetails
4 # -----
5
6
7 # ScriptParameters
8 To call this script with
9 # -----
10 # new
11 # NewContact
12 # SelectContact
13 # SalesEdit
14 # SalesNew
15 # ShowAddressTab
16 # Address5Document
17 # SetInvoiceAddress
18 # SetReminderAddress
19
20 # Variables used
21 # -----
22 Set Variable [ $Parameter ; Value: Get ( ScriptParameter ) ]
23 Set Variable [ $Exit ]
24
25
26 # Do the magic
27 # -----
28
29 If [ $Parameter = "new" ]
30   Go to Layout [ "Address Details" (Addresses) ; Animation: None ]
31   If [ IsEmpty ( FmUnlock:gFmrRecordNumber ) or Get ( TotalRecordCount ) < FmUnlock:gFmrRecordNumber ]
32     New Record/Request
33     Set Field [ Addresses::AddressType ; Settings:gDefaultAddressType ]
34     Go to Field [ Select/perform ; Addresses::Company1 ]
35   Else
36     Go to Layout [ original layout ; Animation: None ]
37     Show Custom Dialog [ L::gT[1169] ]
38     Exit Script [ Text Result: "Test version limit reached" ]
39   End If
40 End If
41
42 If [ $Parameter = "NewContact" ]
43   Set Variable [ $$AddressID ; Value: Addresses::ID ]
44   New Window [ Style: Card ; Using layout: "Contact Details Card" (Contacts) ; Height: 600 ; Width: 900 ]
45 End If
```

In diesem Bildschirmfoto kann das Script mit einem der folgenden Parameter aufgerufen werden:

- new
- NewContact
- SelectContact
- SalesEdit
- SalesNew
- ShowAddressTab
- Address5Document

- SetInvoiceAddress
- SetReminderAddress

Dieses einzelne Script führt 9 verschiedene Aufgaben aus, alle aus dem Layout Adressdetails. Das ist die Struktur. Es geht nicht so sehr um das "Was", sondern mehr um das "Wo". Das Ziel ist, dass Sie das richtige Script schnell finden und sofort sehen, welchen Teil des Scripts Sie sich ansehen müssen.

### Scripts haben Notizen in ihnen

Wo immer es hilfreich ist, finden Sie Hinweise direkt in den Scripts. Das macht es einfacher zu verstehen, was die Scriptteile tatsächlich tun.

```

If [ Products::IsAutomated = 1 ]
  # PRODUCTNUMBER
  # prerequisites
  Set Variable [ $ProductDefinition ; Value: ProductSettings::gProductNumberDefinition ]
  If [ PatternCount ( ProductSettings::gProductNumberDefinition ; "<Index>" ) > 0 ]
    Set Variable [ $Index ; Value: ProductSettings::gIndex + ProductSettings::gIndexIncrease ]
    # update serial number field
    Go to Layout [ original layout ; Animation: None ]
    Set Field [ ProductSettings::gIndex ; $Index ]
  End If
  # build and set the product number
  Set Variable [ $ProductNumber ; Value: Let ( [ a = $ProductDefinition ; b = "ABCDEFGHJKLMNOPQRSTUVWXYZ" ; c
  Set Field [ Products::ProductNumber ; $ProductNumber ]
  Perform Script [ Specified: From list ; "ProductSettings" ; Parameter: "save" ]
  # --
  # DESCRIPTION
  # The next variable will be picked up later in the script to process that part
  Set Variable [ $ThisProcess ; Value: "updatedescription" ]
Else
  Set Field [ Products::ProductNumber ; "" ]
  Set Field [ Products::ProductDescription ; "" ]

```

## **Erweiterte Mehrsprachigkeit**

Im Vergleich zu FM Starter verfügt FRANK CRM über eine erweiterte Option für mehrsprachige Textetiketten.

### **Dokumente können eine andere Sprache als Schnittstelle haben**

In FM Starter sind die Sprachen für die Oberfläche gedacht. In FRANK CRM ist es möglich, eine eigene Sprache für Dokumente zu erstellen. Dies ist in FRANK CRM bereits implementiert.

So ist es derzeit implementiert:

1. In der kostenlosen Version gibt es 5 Sprachen (Englisch, Deutsch, Französisch, Spanisch, Japanisch). Dies kann in der Vollversion erweitert werden.
2. Jede dieser Sprachen kann als Standardsprache für ein Land zugewiesen werden. Wenn Sie von hier aus eine neue Adresse erstellen, wird die Sprache für das ausgewählte Land in diese Adresse kopiert.
3. Jede Adresse hat einen Sprachcode. Wenn Sie einen Verkaufsbeleg für diese Adresse erstellen, wird die Spracheinstellung in den Verkaufsbeleg übernommen. Es ist einfach, die Einstellung sowohl an der Adresse des Kunden als auch in den Einstellungen des Dokuments zu ändern.
4. Sie selbst können mit einer englischen Benutzeroberfläche arbeiten, aber ein spanisches, japanisches oder deutsches Dokument vollautomatisch und im Handumdrehen erstellen.

### **Die Einstellung in den Ländereinstellungen**

Country Settings				
Total: 249 Countries				
+ Code	Country Name	Language	VAT options	
AD	Andorra	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AE	United Arab Emirates	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AF	Afghanistan	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AG	Antigua and Barbuda	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AI	Anguilla	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AL	Albania	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AM	Armenia	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AO	Angola	English	∨	90 Export, no VAT (0%)
AQ	Antarctica	English	∨	90 Export, no VAT (0%)

Wählen Sie die gewünschte Sprache aus dem Popup-Menü aus.

## Die Einstellung in der Adresse

Home

**Addresses**

- Address
- Address list
- Contact list

Sales

Products

Administrator

Settings

Logout

Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

Address Sales Sender address Settings Supplier Linked items

**Address**

Address line Kursiv GmbH, Karsten Risseeuw, Goldbrunnenstrasse 42, 9000 St. Gallen, Switzerland

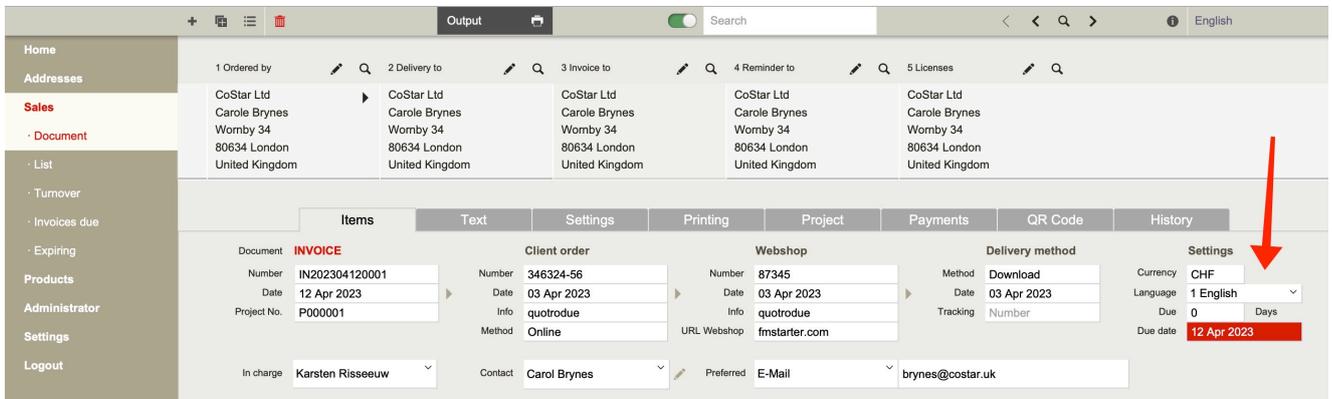
Short form Kursiv GmbH, 9000 St. Gallen (Switzerland)

ZIP/City Formatting 1 ZIP City

Language 2 German

Currency CHF

## Die Einstellung in einem Verkaufsbeleg



The screenshot displays a software interface for managing sales documents. The top navigation bar includes 'Home', 'Addresses', 'Sales', 'Document', 'List', 'Turnover', 'Invoices due', 'Expiring', 'Products', 'Administrator', 'Settings', and 'Logout'. The main content area is divided into several sections: 'Ordered by', 'Delivery to', 'Invoice to', 'Reminder to', and 'Licenses'. Below these is a table of items with columns for 'Text', 'Settings', 'Printing', 'Project', 'Payments', 'QR Code', and 'History'. The 'Settings' tab is active, showing fields for 'Document', 'Client order', 'Webshop', 'Delivery method', and 'Settings'. The 'Settings' section includes 'Currency' (CHF), 'Language' (1 English), 'Due' (0 Days), and 'Due date' (12 Apr 2023). A red arrow points to the 'Settings' tab.

Eine Änderung der Einstellung in einem Verkaufsdokument wird für die nächste Ausgabe verwendet, sei es für die Vorschau, den Druck oder PDF. Diese Einstellung gilt auch für gesendete Mahnungen oder E-Mails über bevorstehende Ablaufdaten von Lizenzen oder Dienstleistungen, da diese von den erstellten Rechnungen abhängen.

## Mehrsprachige Textbeschriftungen - das Modul

Im Developer Dashboard können Sie auf der linken Seite die Multilingual Text Labels auswählen. Sie landen auf der Modulseite, die (im Vergleich zu FM Starter) um ein neues Feld für Dokumentenübersetzungen erweitert wurde.

The screenshot displays the 'Dashboard' interface for FRANK CRM, specifically the translation management section. The main area is a table titled 'Multilingual text labels' with columns for 'Label-ID', 'Internal Label', and 'SOURCE LANGUAGE'. The 'SOURCE LANGUAGE' column is set to 'English'. The table lists various labels such as 'Reset Sales Document Settings', 'Settings For Sales Documents Have Been', 'Home', 'English', 'German', 'French', 'Spanish', 'Delete', 'New Record', 'Delete Record', 'Search', 'Userlist', 'Registration', 'Software', 'Features', 'Developer', and 'Users'. Each label has a 'translate' button to its left. The table is organized into columns for different target languages: DE (German), FR (French), ES (Spanish), and JA (Japanese). To the right of the table, there is a sidebar with a search bar, a 'Clear translation' button, and a list of target languages. The '2 German' option is selected. At the bottom of the sidebar, there are two red arrows pointing to 'INTERFACE TRANSLATION' and 'DOCUMENT TRANSLATION'.

Label-ID	Internal Label	TRANSLATIONS					English	2 German
		EN	DE	FR	ES	JA		
537	Reset Sales Document Settings	Reset Sales document settings	Einstellungen für Verkaufsbelege zurücksetzen	Réinitialiser les paramètres du document de vente	Restablecer la configuración del documento de ventas	販売文書の設定をリセットする	Reset Sales document settings	Einstellungen für Verkaufsbelege zurücksetzen
538	Settings For Sales Documents Have Been	Settings for sales documents have been reset	Die Einstellungen für Verkaufsbelege wurden	Les paramètres des documents de vente ont été	Se han restablecido los ajustes de los documentos de	セールスドキュメントに関する設定をリセットしました	Settings for sales documents have been reset	Die Einstellungen für Verkaufsbelege wurden
11	Home	Home	Startseite	Accueil	Inicio	ホーム	Home	Startseite
12	English	English	Englisch	Anglais	Inglés	イングリッシュ	English	Englisch
13	German	German	Deutsch	Allemand	Alemán	ジャーマン	German	Deutsch
14	French	French	Französisch	Français	Francés	フレンチ	French	Französisch
15	Spanish	Spanish	Spanisch	Espagnol	Español	スパニッシュ	Spanish	Spanisch
16	Delete	Delete	Löschen	Supprimer	Borrar	削除	Delete	Löschen
17	New Record	New record	Neuer Datensatz	Nouveau fichier	Nuevos datos	新着情報	New record	Neuer Datensatz
18	Delete Record	Delete record	Datensatz löschen	Supprimer l'enregistrement	Borrar registro	レコードの削除	Delete record	Datensatz löschen
19	Search	Search	Suche	Recherche	Busque en	検索	Search	Suche
20	Userlist	User list	Benutzerliste	Liste des utilisateurs	Lista de usuarios	ユーザーリスト	User list	Benutzerliste
188	Registration	Registration	Registrierung	Régistration	Registro	登録	Registration	Registrierung
22	Software	Software	Software	Logiciel	Software	ソフトウェア	Software	Software
23	Features	Features	Eigenschaften	Caractéristiques	Características	特徴	Features	Eigenschaften
24	Developer	Developer	Entwickler	Développeur	Desarrollador	デベロッパー	Developer	Entwickler
26	Users	Users	Benutzer	Utilisateurs	Usuarios	ユーザー	Users	Benutzer

Alle Übersetzungen werden auch über das Toolbox-Fenster verwaltet. Es erlaubt Ihnen, jedes Textlabel schnell zu kopieren, indem Sie eine Platzhaltervariable, ein Feld oder ähnliches kopieren. In FRANK CRM gibt es zwei Optionen: für die Schnittstelle und für das Dokument.

Toolbox (Frank CRM 1.2)

English

Find text labels / Translations

+   Search

Click to copy:	ID	Internal label	Edit
<<L::gT[561]>>	561	Category	 
<<L::gT[560]>>	560	Item Number	 
<<L::gT[559]>>	559	Media	 
<<L::gT[558]>>	558	Calculation	 
<<L::gT[557]>>	557	Photos	 
<<L::gT[556]>>	556	Product	 

What should be copied?

Total: 1177 / 1177

Developer  1 Internal: Label

Interface  3 Interface: Merge Field

Document  6 Document: Field

2 Internal: ID

4 Interface: Field

5 Document: Merge Field

Jedes normale Schnittstellenetikett wird wie hier gezeigt erstellt:

<<L::gT[NUMBER]>> (mit dem Feld L::gT)

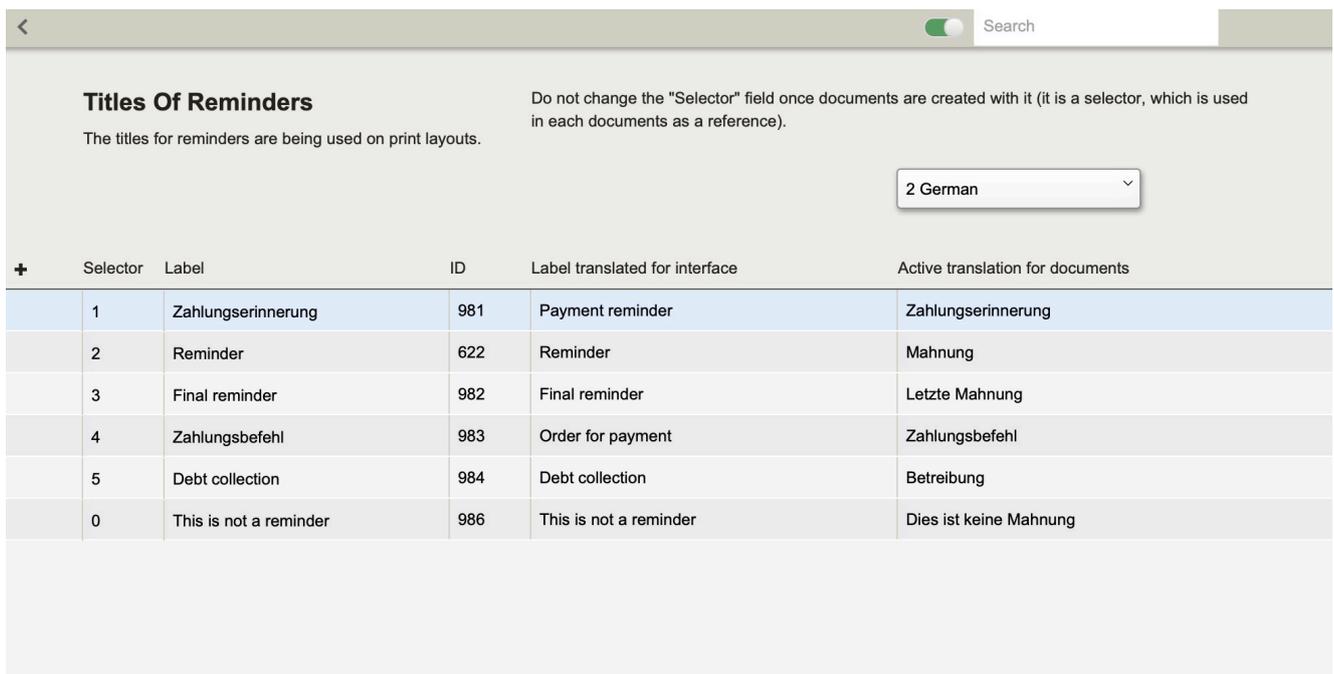
Bei Dokumenten würde es etwas anders aussehen:

<<L::gD[NUMBER]>> (mit dem Feld L::gD)

## Übersetzungen sind überall

Es befinden sich nicht nur alle Textbeschriftungen in einer einzigen zentralen Tabelle, sondern dieselbe Tabelle enthält auch alle Übersetzungen. Von dieser Tabelle aus werden die Übersetzungen in der gesamten Anwendung verwendet und sind normalerweise gut zugänglich.

Ein Beispiel: Die Titel von Erinnerungstexten finden Sie im Developer Dashboard > Einstellungen > Titel von Erinnerungen. Es handelt sich um eine einfache Liste, in der die Texte mit einem eindeutigen Selektor und einer Label-ID versehen sind. Sie sieht folgendermaßen aus:



**Titles Of Reminders**

The titles for reminders are being used on print layouts.

Do not change the "Selector" field once documents are created with it (it is a selector, which is used in each documents as a reference).

2 German

+	Selector	Label	ID	Label translated for interface	Active translation for documents
	1	Zahlungserinnerung	981	Payment reminder	Zahlungserinnerung
	2	Reminder	622	Reminder	Mahnung
	3	Final reminder	982	Final reminder	Letzte Mahnung
	4	Zahlungsbefehl	983	Order for payment	Zahlungsbefehl
	5	Debt collection	984	Debt collection	Betreibung
	0	This is not a reminder	986	This is not a reminder	Dies ist keine Mahnung

## Hilfsfenster

FrankCRM basiert auf FM Starter 2.x und hat dadurch dieselbe Ausgangslage.

FrankCRM verfügt über diese Fenster:

- Hauptfenster der Applikation
- Entwickler-Dashboard
- Toolbox-Fenster für Übersetzungen und Textlabels
- Hilfe-Fenster zum Einblenden von Hilfstexten (dieses weicht ab vom Hilfe-Fenster in FM Starter)
- To-do-Liste, worin Entwicklungsschritte festgehalten werden können
- Get Layout Details. Kleines Dialog-Fenster, womit Entwickler Basisinformationen aufrufen können. Dies ist extra für FrankCRM.

Das Hauptfenster ist für die eigentliche Applikation. Weitere Fenster sind primär für den Entwickler gedacht. Sie sind erreichbar mit dem Entwickler-Konto und können über das Dropdown-Menü "Developer" erreicht werden. Alle Fenster können auch vom Entwickler-Dashboard aus erreicht werden und hier und dort wurden Abkürzungen zu Fenstern als Buttons abgelegt. Die Fenster werden über Scripts gezeigt, sodass sich Anpassungen leicht für alle Möglichkeiten einrichten lassen.

Man beachte, dass FrankCRM ein eigenes Produkt ist und der Inhalt der Fenster teilweise anders ist als unter FM Starter, damit die Fenster für den jeweiligen Zweck angepasst werden. Passen Sie die Fenster so an, wie Sie das für Ihr Projekt am besten nutzen können.

## **Schlussbemerkungen**

Ich hoffe, diese Informationen haben Ihnen gefallen. Und nun gehen Sie und führen Sie Ihr Geschäft! Wenn Sie noch Fragen haben, schreiben Sie mir bitte eine E-Mail an [support@kursiv.com](mailto:support@kursiv.com). Sehen Sie sich auch die anderen verfügbaren Materialien an unter [fmstarter.com](http://fmstarter.com).

Karsten Risseeuw

Kursiv Software | [fmstarter.com](http://fmstarter.com)