



WIWAddOn50

Version 5.04 Stand vom 11.04.2023

AddOn-Programm für JTL-Warenwirtschaft
für Version 1.5 + Version 1.6 + Version 1.7

Kurzdokumentation

Allgemeines zum Programm

Für das Freeware-Programm JTL-Warenwirtschaft wurden mit diesem AddOn eine Erweiterungen erstellt, die für viele Anwender von Nutzen sein können.

Folgende Programmpunkte sind vorhanden bzw. demnächst geplant:

- 3-stufige Provisionsabrechnung mit der Möglichkeit Berater- und Teamleiter- und Verkaufsleiter-Provisionen über beliebige Zeiträume (ab Monat aufwärts) zu ermitteln.
- Provisionen können über Brutto- oder Netto-Verkaufspreis ermittelt werden. Ebenso ist die Provision über den Deckungsbeitrag möglich.
- Umbuchungsmöglichkeit von Umsätzen auf andere Berater
- Bonussystem
- Export-Modul zur Aufbereitung der Provisionsbeträge mit Erstellung einer Exportdatei für externe Buchhaltungsprogramme
- Gutschriften werden berücksichtigt
- Das Programm arbeitet bei Datenbanken der JTL-Wawi 1.5 NUR mit der Standard-Währung. Ab JTL-Wawi 1.6 werden Auftragsdaten korrekt verarbeitet und in Euro umgerechnet.

Achtung:

Dieses AddOn greift nur lesend auf die vorhandenen JTL-Tabellen zu und verändert keine Daten. Es werden in der Datenbank Tabellen und Sichten angelegt, die alle mit WIW beginnen.

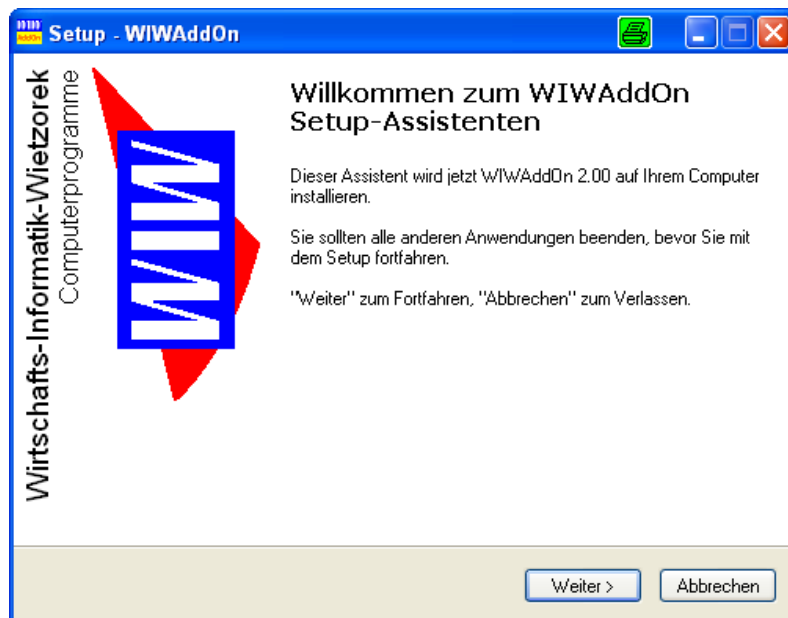
Installation

Das Programm wird als ZIP-File ausgeliefert. In dieser gepackten Datei befindet sich ein Setup-Programm und diese Dokumentation (als PDF-File).

Lesen Sie zunächst die Dokumentation aufmerksam durch.

Starten Sie das Setup-Programm und installieren Sie das Programm im vorgeschlagenem Verzeichnis (D:\WIWAddOn) oder in einem Verzeichnis Ihrer Wahl.

(Hinweis für Windows Nutzer (ab Version 7 und neuer): Sie sollten WIWAddOn nicht im Programme-Ordner installieren, da die Rechtevergabe in dem Ordner kein Schreibrecht zulässt, welches WIWAddOn aber benötigt. Nutzen Sie dafür besser einen Ordner außerhalb von C:\Programme)



Achtung:

Installieren Sie dieses AddOn nicht im Verzeichnis der JTL-WAWI. Bei Updates des JTL-Programmes kann das komplette Verzeichnis gelöscht und wieder mit Daten gefüllt werden. Fremde Daten (wie dieses AddOn) sind dann verloren.

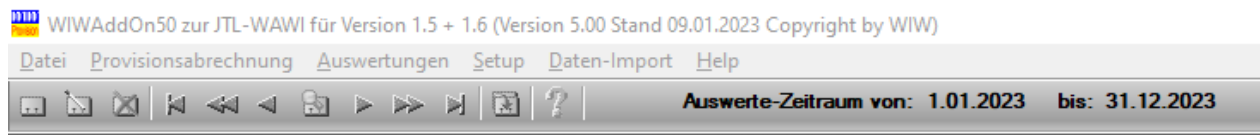
Nach der erfolgreichen Installation können Sie das AddOn (WIWAddOn500.EXE) starten, indem Sie auf die Startverknüpfung (Link) einen Doppelklick ausführen.



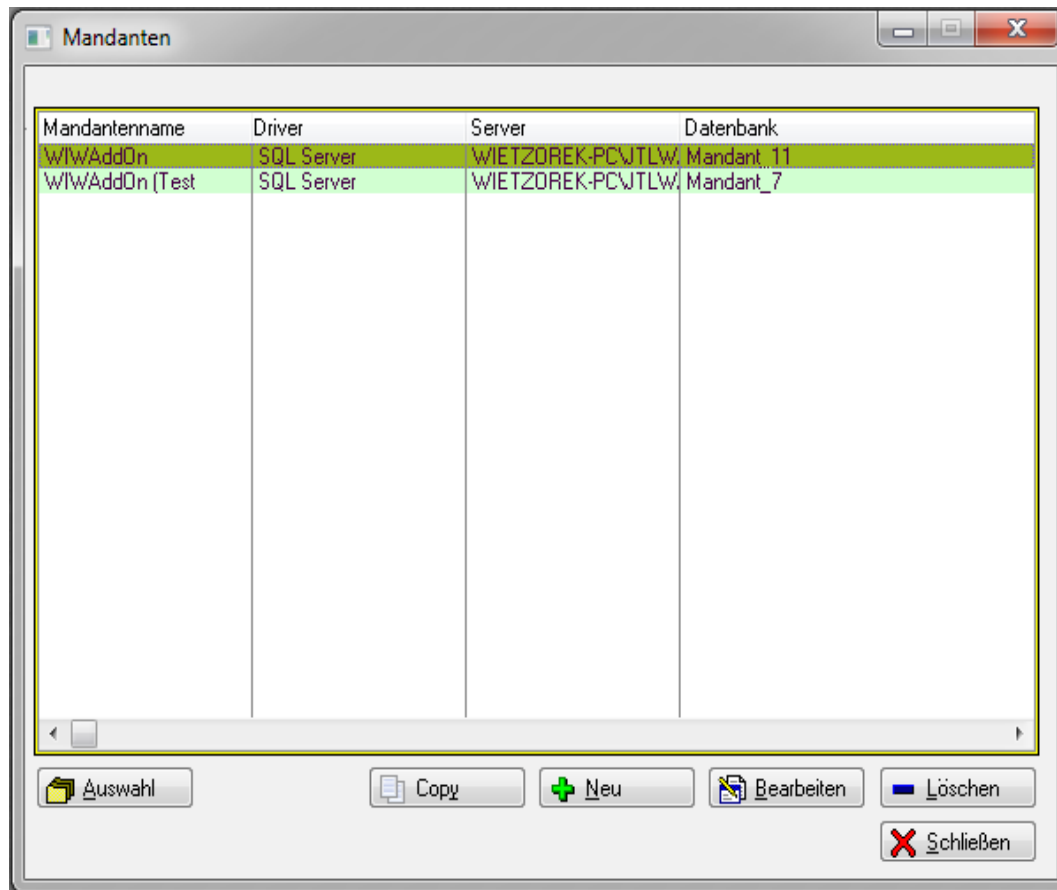
Das Programm meldet sich mit diesem Startbildschirm, der automatisch beendet wird.



Das Hauptmenü zeigt Ihnen die verfügbaren Programmmodule. Die nicht anwählbaren Programmteile sind noch in Arbeit oder in Ihre Lizenz nicht enthalten.



Wenn das Programm das erste Mal gestartet wird, benötigt es Informationen über den verwendeten Server sowie die Datenbank der JTL-WAWI.



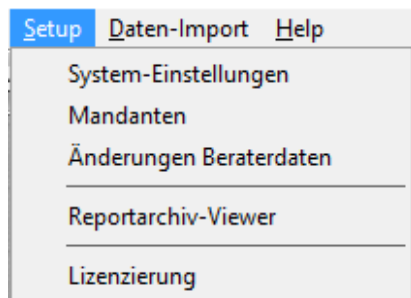
Die Verbindungsdaten zur JTL-Datenbank tragen Sie in diesem Bildschirm ein.



In die Felder Server, Datenbank, Name und Passwort sind Ihre Verbindungsdaten einzutragen. Anschließend klicken Sie auf OK und in der Listanzeige auf den Button Auswahl. Jetzt weiß das WIWAddOn, mit welchem Mandanten gearbeitet werden soll. Dieser Mandant wird ab sofort bei jedem Programmstart automatisch gewählt und in der Bildschirm-Statuszeile angezeigt.



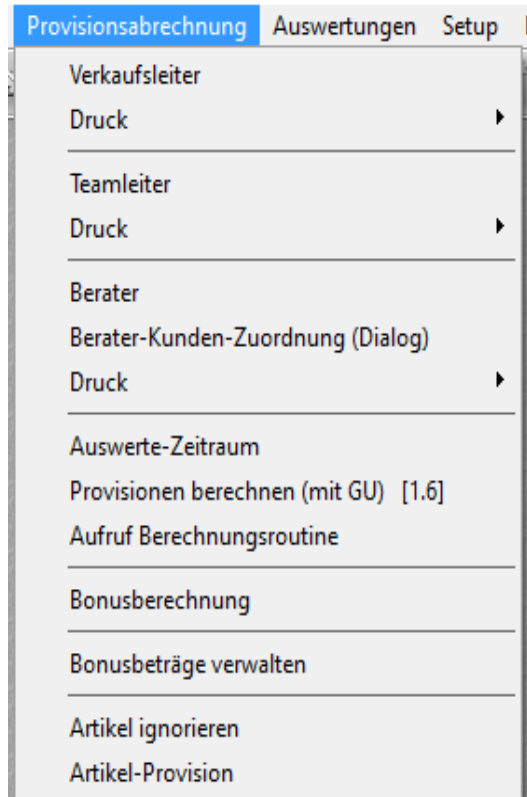
Wollen Sie den Mandanten wechseln, dann Öffnen Sie den Menüpunkt Setup und wählen Mandanten an.



Legen Sie einen weiteren Mandanten an und wählen Sie mit Auswahl diesen Mandanten aus. Bis zur nächsten Änderung bleibt dieser neue Mandant aktiv.

Provisionsabrechnung

Unter dem Menüpunkt Provisionsabrechnung erreichen Sie alle Programmteile, die zur Abrechnung von Provisionen erforderlich sind.

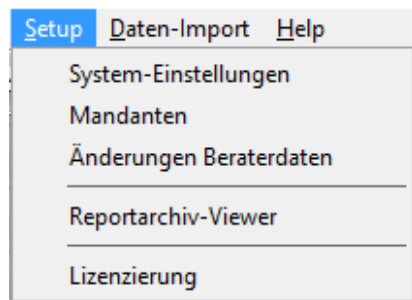


Die Provisionsabrechnung erfolgt in dieser Programmversion 3-stufig. Das heißt, es werden Verkaufsleiter, Teamleiter und Berater verwaltet und alle Personenkreise erhalten unterschiedlich hohe Provisionen von der einstellbaren Preisbasis (Brutto-Verkaufspreisen, Netto-Verkaufspreise oder Deckungsbeitrag) aller **Artikel mit Artikelnummer** in den berechneten Aufträgen. Auftragspositionen ohne Artikelnummer (wie bspw. Versandkosten oder Postgebühren) werden bei der Provisionsabrechnung nicht berücksichtigt. Sie können auch noch einzelne Artikel von der Berechnung ausschließen. Die Provisionsart Deckungsbeitrag funktioniert nicht mit Varianten, da in der JTL-Warenwirtschaft den Varianten kein eigener EK-Preis zugeordnet werden kann.

Die Provisionen berücksichtigen alle bezahlten Rechnungen (die den Status Rechnung bezahlt = Ja haben) im selektierten Zeitraum. Darüber hinaus werden die Provisionen ermittelt, die aus dem Auftragsbestand entstehen.

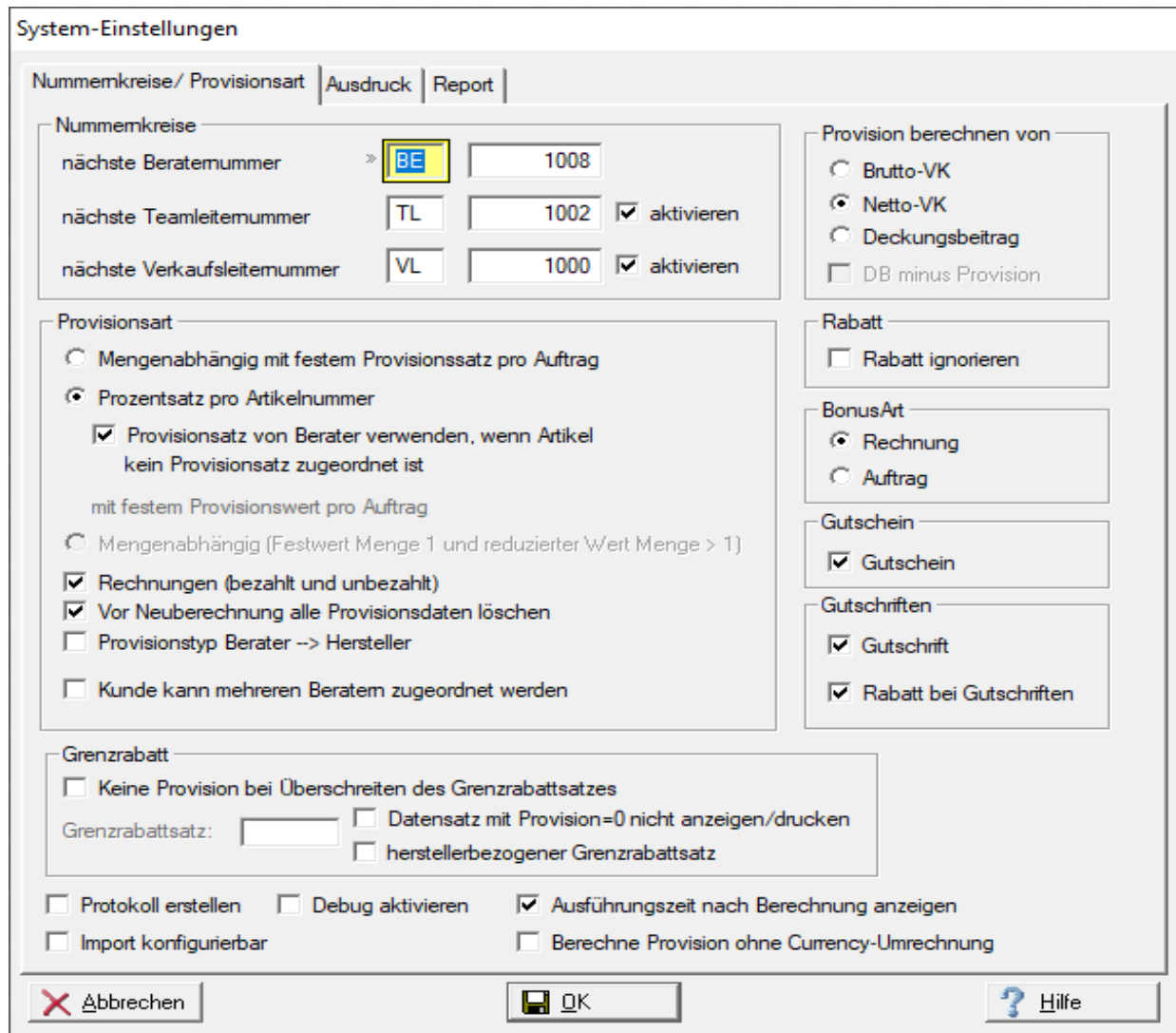
Wenn Sie nur mit Beratern arbeiten, dann muss ein „Dummy-Teamleiter“ angelegt werden, dem alle Beratern zugeordnet wird.

Bevor Sie mit der Abrechnung beginnen können, sind einige Voreinstellungen vorzunehmen.



Unter dem Menüpunkt Setup --> Setup-Einstellungen öffnet sich das Fenster für die System-Einstellungen.

Hier müssen Sie ein Prefix für den Berater (BE), ein Prefix für den Teamleiter (TL) und Prefix für den Verkaufsleiter (VL) festlegen. Diese Daten werden für die automatische Nummernvergabe für Berater, Teamleiter und Verkaufsleiter vergeben. Diese Nummern sind 6-stellig mit einem 2-stelligen Prefix. Sie können diese Default-Einstellungen auch übernehmen.



Das Programm bietet Ihnen in der jetzigen Version 2 Arten der Provisionsabrechnung.

1. Die Provisionsart2 ermittelt einen mengenabhängigen festen Provisionswert pro Auftrag. Die gestaffelten Mengen und die dazugehörigen Provisionssätze werden dem Berater zugeordnet.
2. Bei der Provisionsart3 werden die Provisionen von den Artikeln berechnet. Dazu müssen den Artikeln ein Provisionsatz zugewiesen werden. Artikel, die keinen

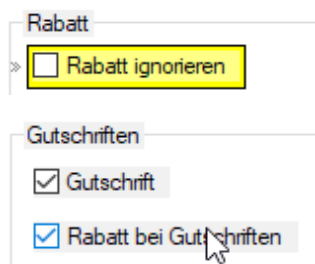
Provisionssatz haben, werden für die Berechnung nicht herangezogen oder bei gesetztem Schalter werden die Provisionssätze des Beraters verwendet. Bei gesetztem Schalter „Provisionssatz vom Berater...“ und keine angelegten Artikel unter „Provisionssatz Artikel“ ermittelt die gleiche Provision wie Provisionsart1

☒ Provisionstyp Berater -> Hersteller

Bei der Provisionsart Berater → Hersteller (Marke) lassen sich Hersteller (Marken) einem oder mehreren Beratern zuordnen. Alle Umsätze, die mit einer Marke gemacht werden, werden dann diesen Betratern zugewiesen.

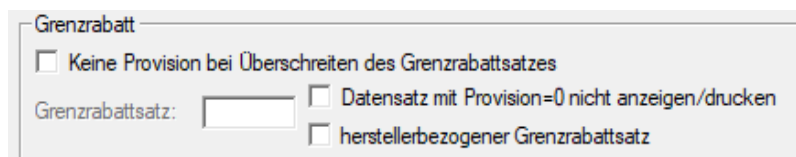
☒ Kunde kann mehreren Beratern zugeordnet werden

Kundenzuordnung zu mehreren Beratern möglich. Provision wird für jeden Berater, dem dieser Kunde zugeordnet ist ermittelt.



Bei der Provisionsermittlung wird bei Rechnungen und Aufträgen der Rabatt berücksichtigt. Bei gesetztem Schalter Rabatt ignorieren, wird der Rabattsatz bei der Provisionsermittlung nicht berücksichtigt.

Bei Gutschriften/ Rechnungskorrekturen wird ohne Berücksichtigung des Rabatts gerechnet, da bei Rücknahme von Artikeln ein erhöhter Arbeitsaufwand (Warenannahme, Prüfung des Artikels auf Funktion, Wiedereinlagerung etc.) notwendig ist. Dieser Aufwand soll dem Berater „in Rechnung“ gestellt werden. Alternativ kann der Schalter Rabatt bei Gutschriften gesetzt werden, dann wird der Rabatt bei der Provisionsermittlung auch bei Gutschriften angesetzt.



Die Einstellung Grenzbatt ermöglicht es, bei einem zu hohen gewährten Rabatt (größer als der eingetragene Wert) diese Position von der Provisionierung auszuschließen. Ist der %-Satz des Rabattes im Auftrag, Rechnung oder Gutschrift größer als der Grenzbattsatz, dann wird die Provision für diese Positionen auf 0,00€ gesetzt.

Um nicht zu viel 0er-Datensätze anzuzeigen/ drucken, kann der Schalter Datensatz mit Prpvision=0 anzeigen/ drucken betätigt werden. Dieser Schalter arbeitet unabhängig vom Grenzbatt.

Es ist immer nur die Verwendung einer Provisionsart möglich.

Normalerweise stellen Sie die Provisionsart und die Preisbasis einmal ein und dann werden diese Werte nicht mehr verändert.

Gutscheine können bei der Provisionsberechnung (wahlweise) berücksichtigt werden, aber nur bei Brutto- oder Netto-Provisionsermittlung. Bei der Netto-Provisionsermittlung wird mit dem höchsten Umsatzsteuersatz des Auftrages kalkuliert.

Wahlweise können Sie bei der Deckungsbeitragsprovision den Rabatt berücksichtigen oder ignorieren.

Bei der Bonusberechnung besteht die Möglichkeit, nur die berechneten und bezahlten Aufträge oder die im gewählten Zeitraum angelegten Aufträge zu berücksichtigen.

Weiterhin können Sie festlegen, ob die Basis der Provisionsberechnung vom Brutto-VK, Netto-VK oder vom Deckungsbeitrag vorgenommen werden soll. Bei der DB-Provisionierung muss in der JTL-Wawi das Feld Ø EK-Preis gepflegt sein. **DB-Provisionen ist bei Varianten nicht möglich.**

Bezeichnung: (12 Zeichen) Testartikel3	
Std. VK Brutto: 555.0000	Std. VK Netto: 466.3866
eBay VK: 0.0000	Ø EK Netto: 358.0000
UVP: 0.0000	MwSt (%): 19.00
Steuerklasse: normaler Steuersatz	

[Kundengruppen Sichtbarkeit und Preise](#)

In der aktuellen Version der JTL-Warenwirtschaft wird der EK-Preis in der Bestellpositionstabelle gespeichert und bei der DB-Auswertung herangezogen. Sollte einmal hier kein Wert enthalten sein, dann wird zur DB-Ermittlung der EK-Preis aus dem Artikelstamm herangezogen. Steht hier auch kein Wert drin, erfolgt im Ausdruck eine Hinweismeldung.

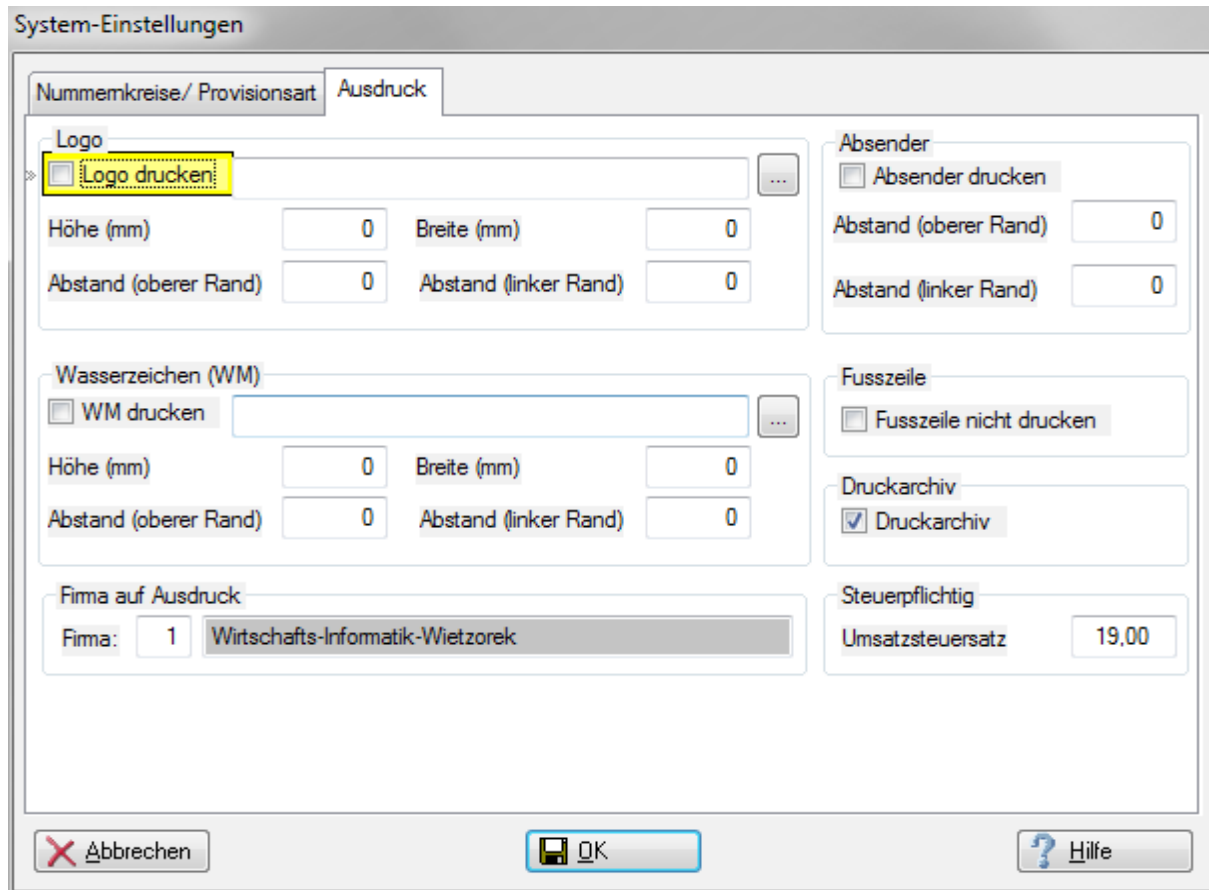
☒ Rechnungen (bezahlt und unbezahlt)

Neue Auswertart „Rechnungen (bezahlt und unbezahlt)“ eingebaut. In den Beraterabrechnungen werden nun alle Rechnungen verwendet. Ein zusätzlicher Report „Beraterabrechnung detailliert (Hersteller)“ ermöglicht eine Auswertung nach Hersteller gruppiert.

☒ Vor Neuberechnung alle Provisionsdaten löschen

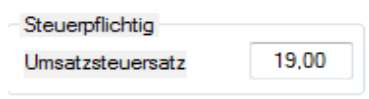
Mit diesem Schalter können Sie festlegen, dass bei **jeder** Neuberechnung **alle** bereits vorhandenen **Umsatz**-Datensätze gelöscht werden.

Sie können den Berichten Ihr Logo und Wasserzeichen zuordnen, sowie die Lage der Absenderdaten definieren. Der Ausdruck der Fusszeile kann unterdrückt werden.



Im Feld Firma lassen Sie die 1 stehen, wenn nur eine Firma im Mandant angelegt ist. Wollen Sie auf dem Ausdruck die Daten einer anderen Firma sehen, geben Sie hier die ID der anderen Firma ein (2 bzw. ff.)

Sind Ihre Provisionsempfänger umsatzsteuerpflichtig, dann können Sie hier den Prozentsatz der aktuell gültigen Umsatzsteuer hier eintragen.



Mit Klick auf OK werden die Daten gespeichert und das Fenster geschlossen.

Mit dem Schalter Druckarchiv haben Sie die Möglichkeit, verschiedene Berater-Reporte automatisch zu archivieren. Die archivierten Reporte lassen sich jederzeit erneut ausdrucken.

Druckarchiv
☒ Druckarchiv

Über den (neuen) Tab Bericht können Sie die wichtigsten Berichte, die für Ihre Provisionsart benötigt werden einschalten. Die nicht eingeschalteten Berichte stehen bei der Berichtsauswahl beim Berater dann nicht zur Verfügung.

System-Einstellungen

Nummernkreise/ Provisionsart Ausdruck Bericht

» ☒ Buchauszug (A)

☒ Beraterabrechnung (A)

☒ Beraterabrechnung detailliert (A)

☒ Beraterabrechnung detailliert (Hersteller)

☒ Beraterabrechnung gesamt (Hersteller) (A)

☒ Beraterabrechnung gesamt (Kunde - Hersteller) (A)

☒ Beraterabrechnung gesamt (Kunde - Hersteller - Artikel) (A) Nur bei Provisionstyp Berater --> Hersteller

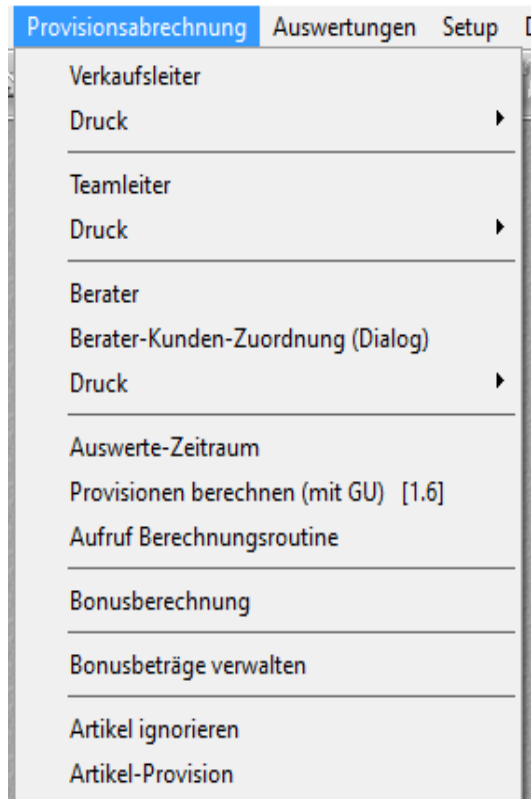
☒ Beraterabrechnung aller nichtbezahlten Aufträge

☒ Beraterabrechnung gesamt

YYYYYY

Beim Update einer vorhandenen Installation müssen die Schalter einmalig beim erneuten Programmstart gesetzt werden.

Das Menü führt Sie zu den Listbildschirmen für die Verkaufsleiter, die Teamleiter und die Berater, sowie zu den jeweiligen Druckmöglichkeiten. Die Menüpunkte Verkaufsleiter (incl. Druck) und Teamleiter (incl. Druck) lassen sich bei Nichtverwendung im Setup ausschalten.



Darüber hinaus können Sie den Auswerte-Zeitraum bestimmen. Automatisch wird der Auswerte-Zeitraum auf den 1. Januar bis zum 31. Dezember des laufenden Jahres vorgelegt. Andere Standard-Zeiträume können in einer der nächsten Versionen per System-Einstellungen gewählt werden. Denkbare Einstellungen wären letztes Quartal, letzter Monat oder ähnliches.

Zeitraum bestimmen

Jahr
 ab: bis:

Monat

<input type="radio"/> Januar	<input type="radio"/> Juli	<input type="radio"/> 1. Quartal
<input type="radio"/> Februar	<input type="radio"/> August	<input type="radio"/> 2. Quartal
<input type="radio"/> März	<input type="radio"/> September	<input type="radio"/> 3. Quartal
<input type="radio"/> April	<input type="radio"/> Oktober	<input type="radio"/> 4. Quartal
<input type="radio"/> Mai	<input checked="" type="radio"/> November	<input checked="" type="radio"/> Jahr kpl.
<input type="radio"/> Juni	<input type="radio"/> Dezember	

Auswerte-Zeitraum ab: 1.01.2016 bis 31.12.2016

Die Maske für die Zeitraum-Bestimmung erreichen Sie von verschiedenen Punkten innerhalb der Provisionsabrechnung. Wählen Sie das Jahr und den Monat oder das Quartal und klicken Sie auf den Button weiter.

Unterhalb des Hauptmenüs wird der ausgewählte Zeitraum angezeigt

Copyright by WIW

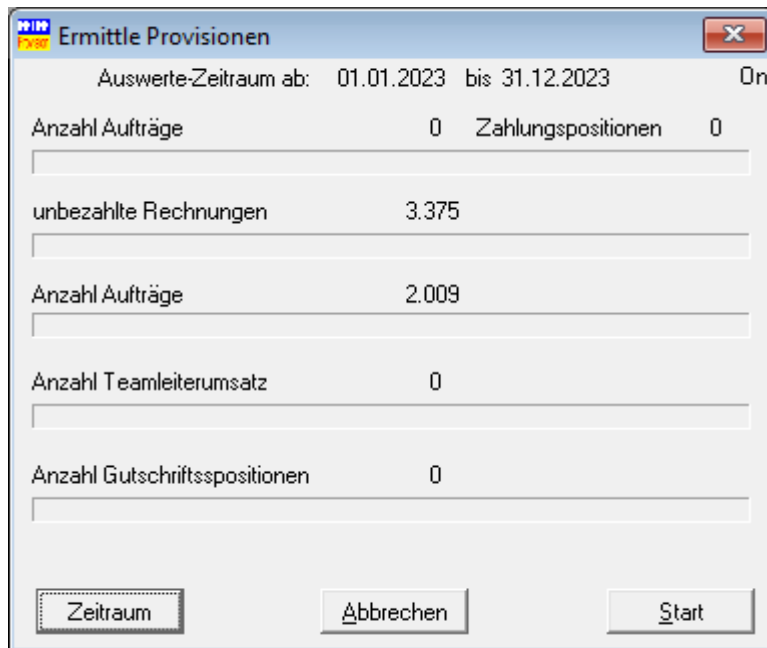
Modul Setup Window Help

Auswerte-Zeitraum von: 01.01.2010 bis: 01.12.2010

Achtung:

Vor Aufruf der Provisionsberechnung müssen Sie Berater, Teamleiter und Verkaufsleiter anlegen, sowie Verkaufsleiter-, Teamleiter- und Berater- und Kundenzuordnungen erstellen.

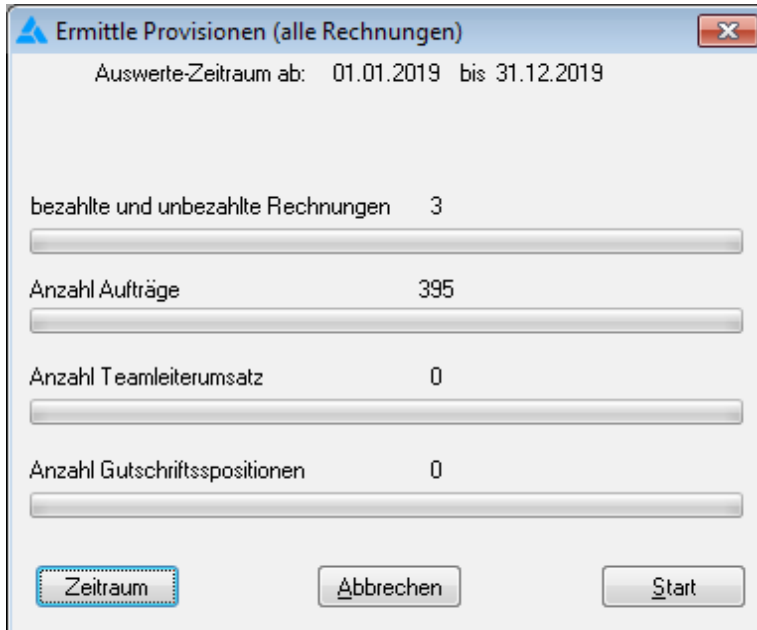
Der Menüpunkt Provisionen berechnen zeigt Ihnen den eingestellten Zeitraum, sowie die Anzahl der Aufträge und die berechneten Aufträge, unbezahlte Rechnungen, Anzahl Aufträge ohne Rechnungen und Anzahl Auftragspositionen für Verkaufsleiter an. Über den Button Zeitraum können Sie wie schon oben beschrieben den Zeitraum verändern. Über den Button Start wird die Provisionsabrechnung über alle 4 Prozesse gestartet.



Auswerte-Zeitraum ab: 01.01.2023 bis 31.12.2023		On
Anzahl Aufträge	0	Zahlungspositionen 0
<hr/>		
unbezahlte Rechnungen	3.375	
<hr/>		
Anzahl Aufträge	2.009	
<hr/>		
Anzahl Teamleiterumsatz	0	
<hr/>		
Anzahl Gutschriftspositionen	0	
<hr/>		
<div>Zeitraum Abbrechen Start</div>		

Bei dieser Berechnungsart wird sichergestellt, dass keine Abrechnung doppelt vorgenommen wird. In diesem Programmteil werden eventuell vorhandene (automatisch ermittelte) Auswertedaten gelöscht und die Auswertung neu berechnet.

Die neue Auswerteart „Rechnungen (bezahlt und unbezahlt)“ verwendet diese Berechnungsroutine:



Ermittle Provisionen (alle Rechnungen)

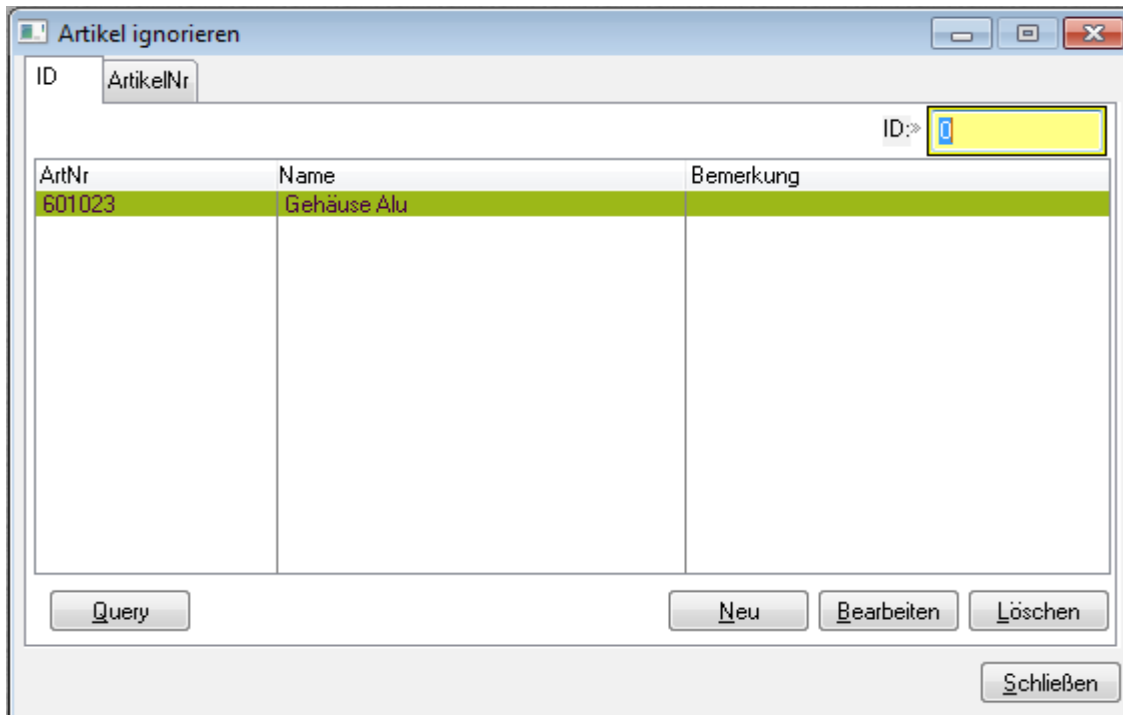
Auswerte-Zeitraum ab: 01.01.2019 bis 31.12.2019

bezahlte und unbezahlte Rechnungen	3
Anzahl Aufträge	395
Anzahl Teamleiterumsatz	0
Anzahl Gutschriftspositionen	0

Zeitraum Abbrechen Start

Wird im Programm automatisch je nach Schalterstellung aufgerufen.

Wenn Sie bestimmte Artikel bei der Provisionsart1 und 2 von der Provision ausschließen wollen, dann können Sie das unter dem Menüpunkt Artikel ignorieren festlegen.



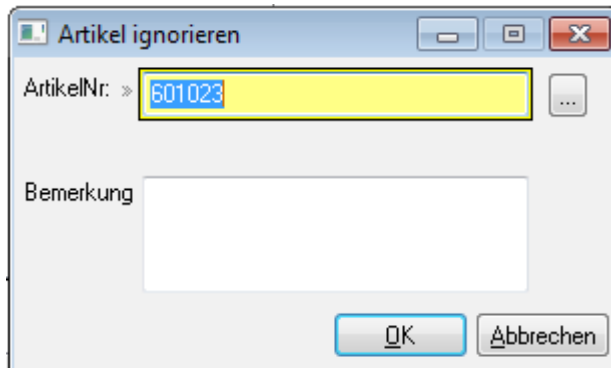
Artikel ignorieren

ID:

ArtNr	Name	Bemerkung
601023	Gehäuse Alu	

Buttons: Query, Neu, Bearbeiten, Löschen, Schließen

Tragen Sie in diese Maske einfach die Artikelnummer ein, für die keine Provision berücksichtigt werden soll.



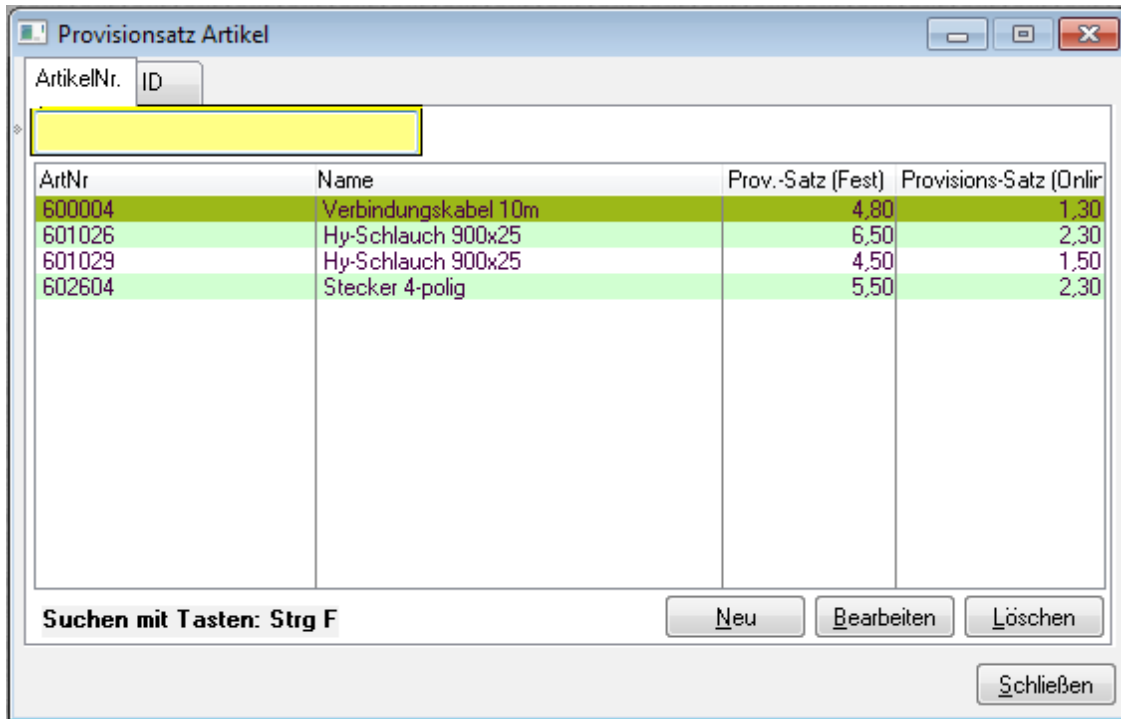
Artikel ignorieren

ArtikelNr:

Bemerkung:

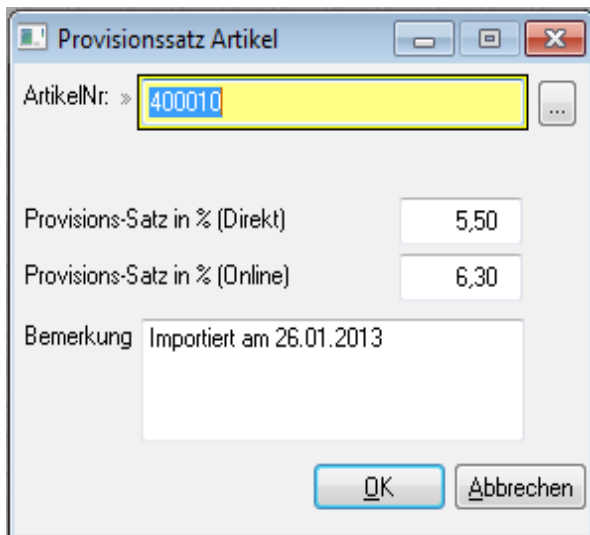
Buttons: OK, Abbrechen

Wenn Sie mit der Provisionsart3 arbeiten, dann müssen Sie Artikel-Provisionen anlegen.



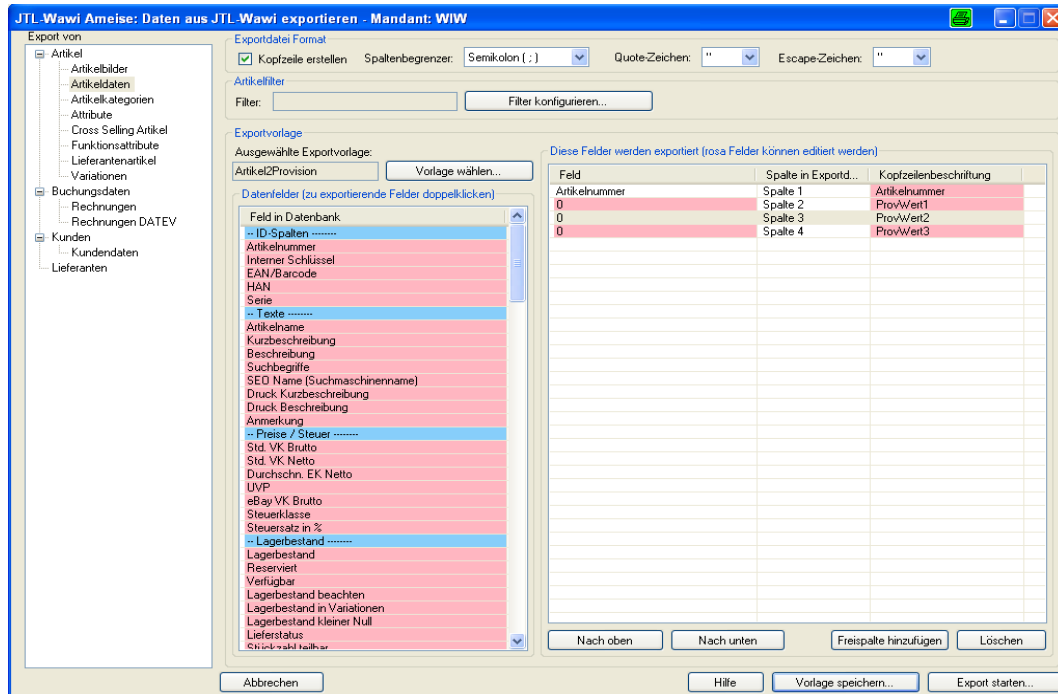
ArtNr	Name	Prov.-Satz (Fest)	Provisions-Satz (Online)
600004	Verbindungskabel 10m	4,80	1,30
601026	Hy-Schlauch 900x25	6,50	2,30
601029	Hy-Schlauch 900x25	4,50	1,50
602604	Stecker 4-polig	5,50	2,30

Alle Artikel, für die Sie eine Provision gewähren wollen, tragen Sie in dieser Maske ein.



Import

Sie können diese Tabellen über zwei unterschiedliche Importe pflegen. Dazu müssen Sie mit der Ameise der JTL-Warenwirtschaft eine CSV-Datei mit den Artikelnummern erstellen. Diese Datei benötigt 4 Felder, so wie in der Abbildung dargestellt. (ProvWert3 ist noch nicht aktiv)



Die CSV-Exportdatei können Sie mit Excel bearbeiten und die Provisionssätze in der Spalte 2 – 4 eintragen.

Die Exportvorlage muss so aussehen:

Export von Artikel2Provision, 26.01.2013 15:47:58, Version: 944
Spaltenbegrenzer: Semikolon (;), Quote: ", Escape: ", Kopfzeile enthalten

Spaltenzuordnungen

Artikelnummer	Spalte 1	Artikelnummer	
0	Spalte 2	ProvWert1	Provisions-Satz in % (Direkt)
0	Spalte 3	ProvWert2	Provisions-Satz in % (Online)
0	Spalte 4	ProvWert3	Provisions-Satz (Fest)

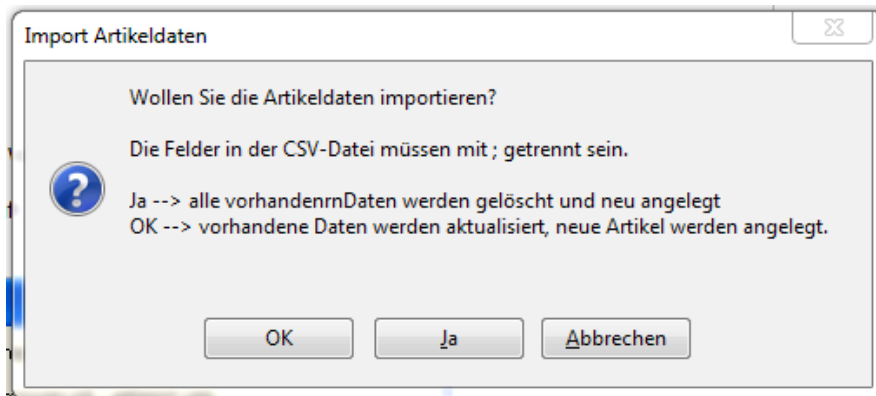
Die Datei benötigt für beide Imporvorgänge den gleichen Satzaufbau, auch wenn beim Laden der Artikel ohne Provision die Felder Provwert1 – 3 nicht benötigt werden.

Dann importieren Sie diese Datei. Menüpunkt Artikel laden

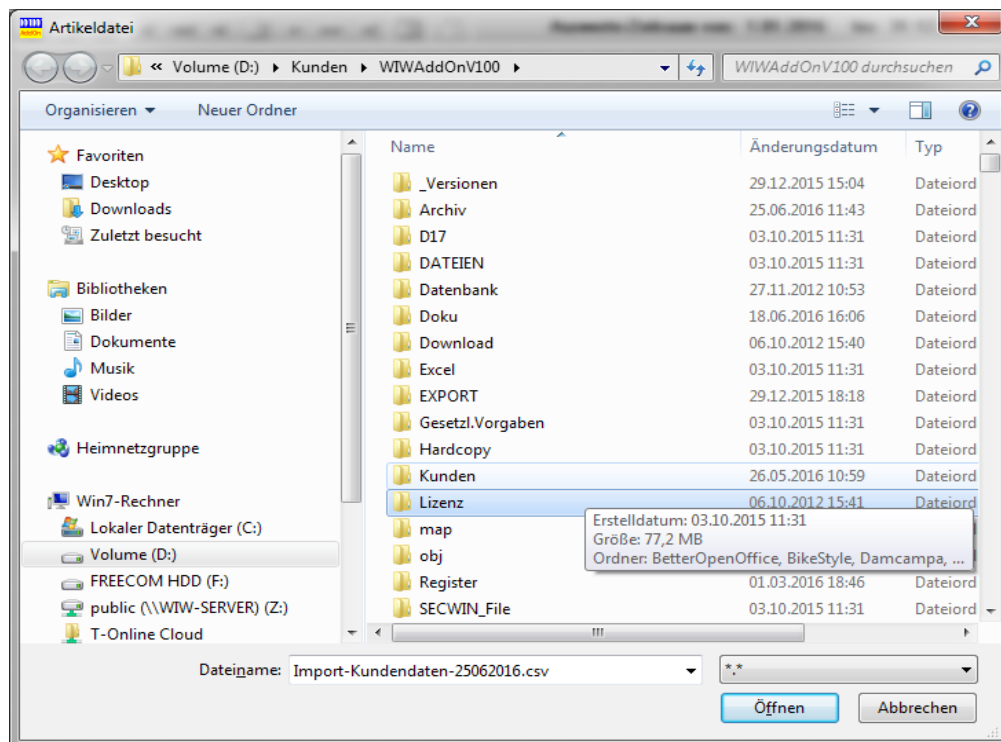


Wählen Sie die gewünschte Laderoutine.

ACHTUNG: Das Programm prüft nicht, ob eine Artikelnummer bereits in der jeweils anderen Tabelle verwendet wird!



Sie können die Datei komplett neu laden, d.h. vorhandene Datensätze werden gelöscht und alles wird neu angelegt oder Sie aktualisieren diese Datei, wobei neue Artikel angelegt werden.



Wenn Sie hier abbrechen, erhalten Sie diesen Hinweis:



Wählen Sie die richtige Import-Datei aus und der Ladevorgang wird über einen Fortschrittbalken angezeigt.

Stimmt die Datei nicht mit der Grundstruktur überein (Artikelnummer, ProvWert1, ProvWert2, ProvWert3), wird eine Fehlermeldung angezeigt und der Import abgebrochen.

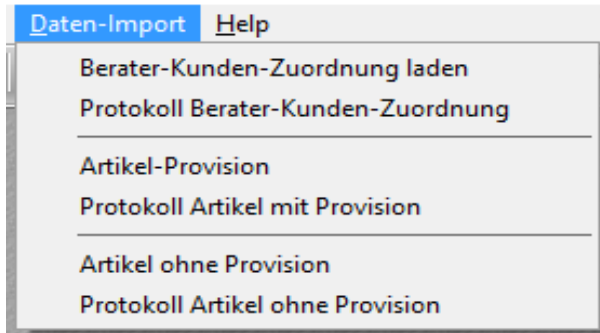


Nach erfolgreichem Import kann die letzte LOG-Datei angezeigt werden.

Der neue konfigurierbare Import steht nach setzen des Schalters Import im Setup zur Verfügung.

Zur einfacheren Pflege der notwendigen Daten, stehen auch hier drei verschiedene flexible Importroutinen zur Verfügung.

3. Berater-Kunden-Zuordnung
4. Artikel mit Provision
5. Artikel ohne Provision



Für die Importe werden einfache CSV-Dateien benötigt.

Für die Berater-Kunden-Zuordnung muss die CSV-Datei die Felder VertreterNr und KundenNr enthalten, jeweils mit einem Semicolon(;) getrennt.

VERTRETERNR;KUNDENNR
BE1001;10342

Für die Artikel mit Provision muss die CSV-Datei die Felder Artikelnummer, ProvWert1, ProvWert2, ProvWert3 (*für Erweiterung*) enthalten, jeweils mit einem Semicolon getrennt.

ARTIKELNUMMER;PROVWERT1;PROVWERT2;PROVWERT3
„4711“;5.5;4.5;

Für die Artikel ohne Provision muss die CSV-Datei das Felde Artikelnummer enthalten.

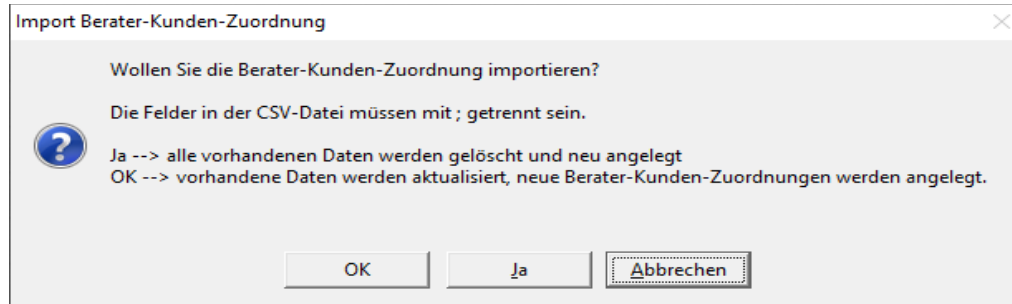
ARTIKELNUMMER
„4711“

Vor dem Import kann man entscheiden, ob nur neue Datensätze angelegt werden sollen oder ob die vorhandene Tabelle gelöscht und alle Datensätze neu angelegt werden sollen.

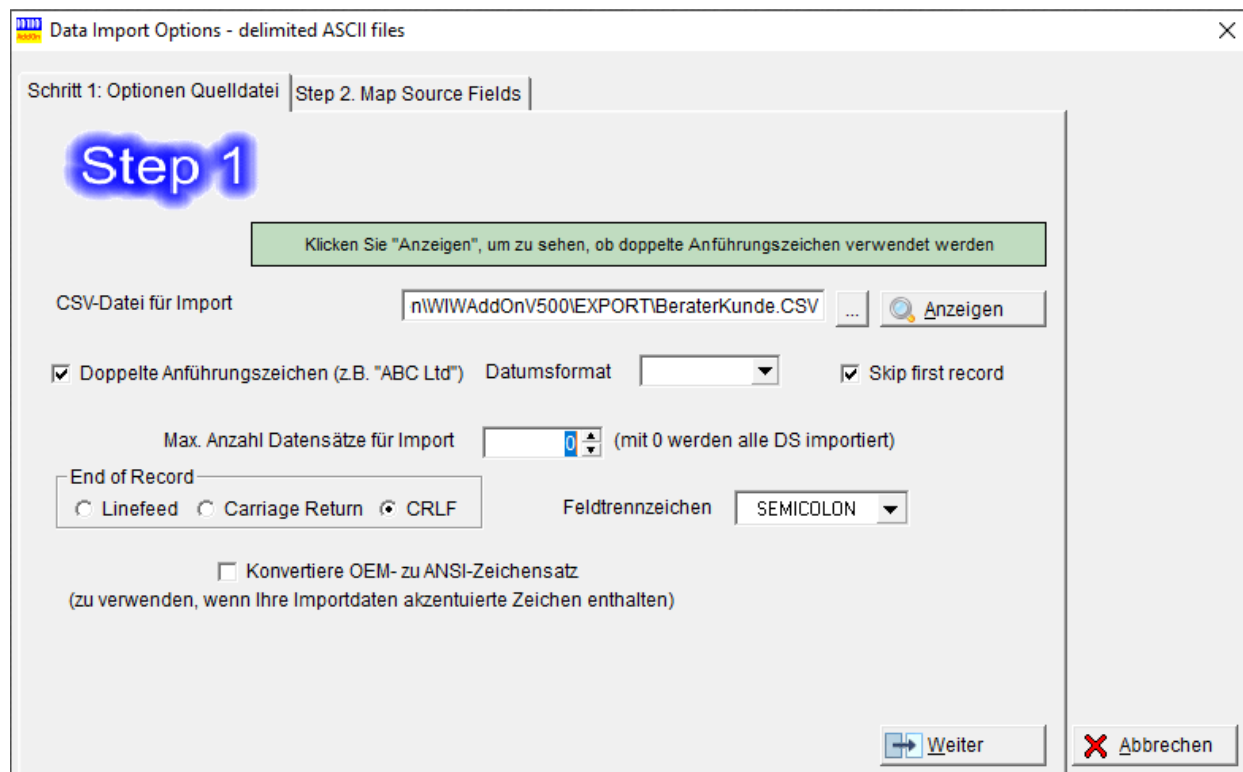
Nach erfolgreichem Import kann man eine Protokolldatei einsehen.

Die Kundenzuordnung zu den Beratern kann im Programm gemacht werden oder extern bspw. mit Excel. Hier weisen Sie Ihren (angelegten) Beratern die zugehörigen Kunden zu und speichern das als CSV-Datei.

Mit der Importfunktion können diese Daten geladen werden.



Nach Auswahl von OK oder Ja öffnet sich der Dialog für den Datenimport.



Nach Auswahl der CSV-Datei klicken Sie auf Weiter.

Data Import Options - delimited ASCII files

Schritt 1: Optionen Quelldatei | Schritt 2: Map Source Fields

Step 2

2. Klick auf ein Feld in der linken Liste und "ziehen" Sie es zum Zielfeld in der rechten Liste. Doppelklick trennt die Verbindung, Rechtsklick ermöglicht überschreiben

No.	Source File Field	Existing Field	Source File Field	Override	No.
1	BERATERNR	BERATER-NR.	BERATERNR		1
2	KUNDENNR	KUNDEN-NR.	KUNDENNR		2
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					

1. DS Nächster DS

1. Klicken Sie auf "1. DS" um 1. Datensatz zu lesen

Namenszuordnung

Feldzuweisungen

Sichern Offen

Start Abbrechen

Hier müssen die (Source-) Felder den Zielfeldern zugeordnet werden. Diese Feldzuweisungen können für zukünftige Importe gesichert und später wieder geöffnet werden.

Nach Klick auf den Button Start wird der Import durchgeführt.

Für den Import „Artikel mit Provision“ müssen die angezeigten Felder zugeordnet und Daten gefüllt werden. Das Feld CBEMERKUNG kann gefüllt werden.

Data Import Options - delimited ASCII files

Schritt 1: Optionen Quelldatei | Schritt 2: Map Source Fields

Step 2



2. Klick auf ein Feld in der linken Liste und "ziehen" Sie es zum Zielfeld in der rechten Liste. Doppelklick trennt die Verbindung, Rechtsklick ermöglicht überschreiben



No.	Source File Field	Existing Field	Source File Field	Override	No.
1	Click on FIRST button	ARTIKELNUMMER			0
		PROVISIONSPROZENTSATZ (0
		PROVISIONSPROZENTSATZ (0
		CBEMERKUNG			0

1. DS | Nächster DS | Namenszuordnung

1. Klicken Sie auf "1. DS" um 1. Datensatz zu lesen

Feldzuweisungen

 **Sichern** |  **Öffnen**

 **Start** |  **Abbrechen**

Für den Import „Artikel ohne Provision“ muss das Feld zugeordnet und Daten gefüllt werden. Das Feld CBEMERKUNG kann gefüllt werden.

Data Import Options - delimited ASCII files

Schritt 1: Optionen Quelldatei | Schritt 2: Map Source Fields

Step 2



2. Klick auf ein Feld in der linken Liste und "ziehen" Sie es zum Zielfeld in der rechten Liste. Doppelklick trennt die Verbindung, Rechtsklick ermöglicht überschreiben

No.	Source File Field	Existing Field	Source File Field	Override	No.
1	Click on FIRST button	ARTIKELNUMMER			0
		CBEMERKUNG			0

1. DS | Nächster DS | Namenszuordnung

1. Klicken Sie auf "1. DS" um 1. Datensatz zu lesen

Feldzuweisungen

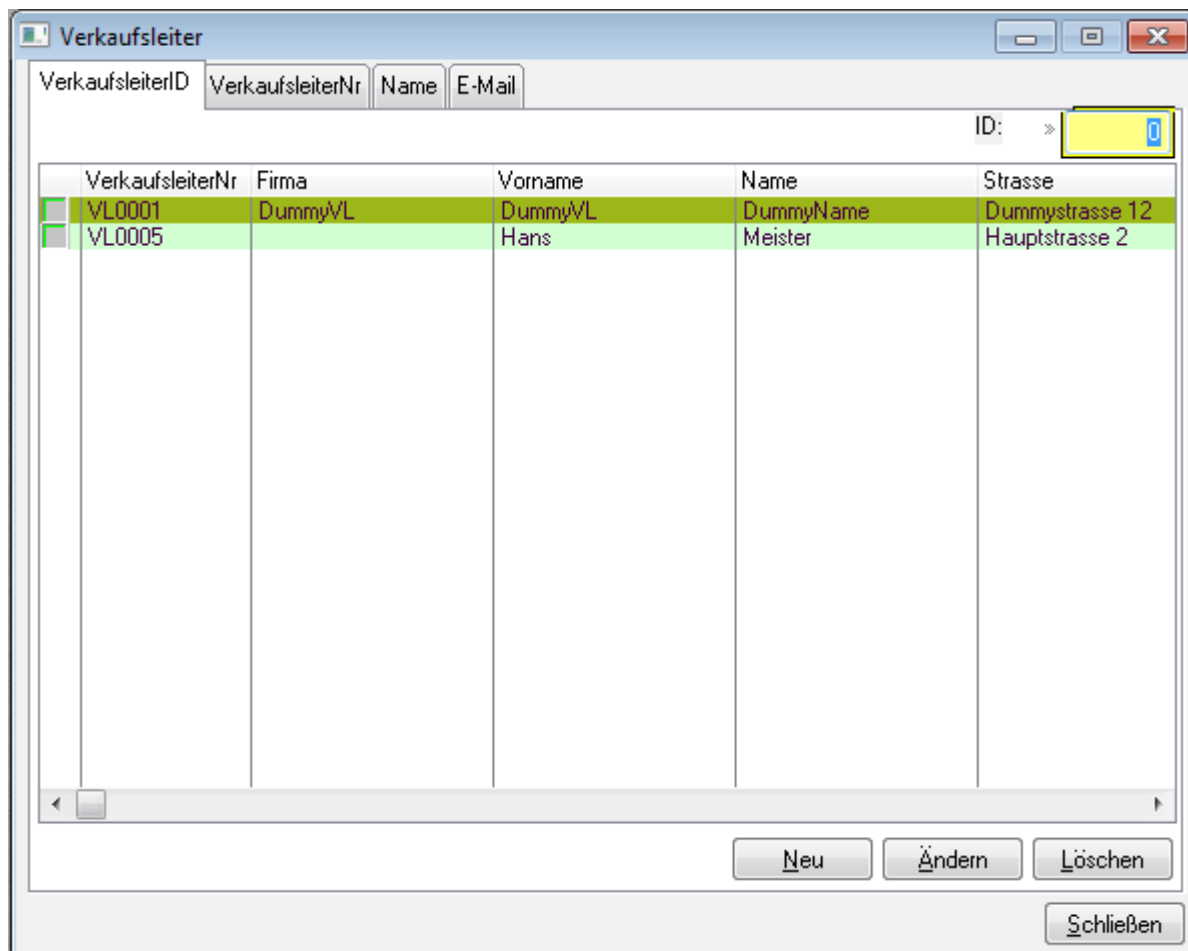
 Sichern |  Offen

☒ Start | ☒ Abbrechen

Um Provisionen berechnen zu können, werden Verkaufsleiter, Teamleiter und Berater benötigt. Die Verkaufsleiter, Teamleiter und Berater werden jeweils in einem eigenen Datenbankbereich verwaltet.

Wenn Sie nur mit Beratern arbeiten, dann muss ein „Dummy-Teamleiter“ angelegt werden, der allen Beratern zugeordnet wird.

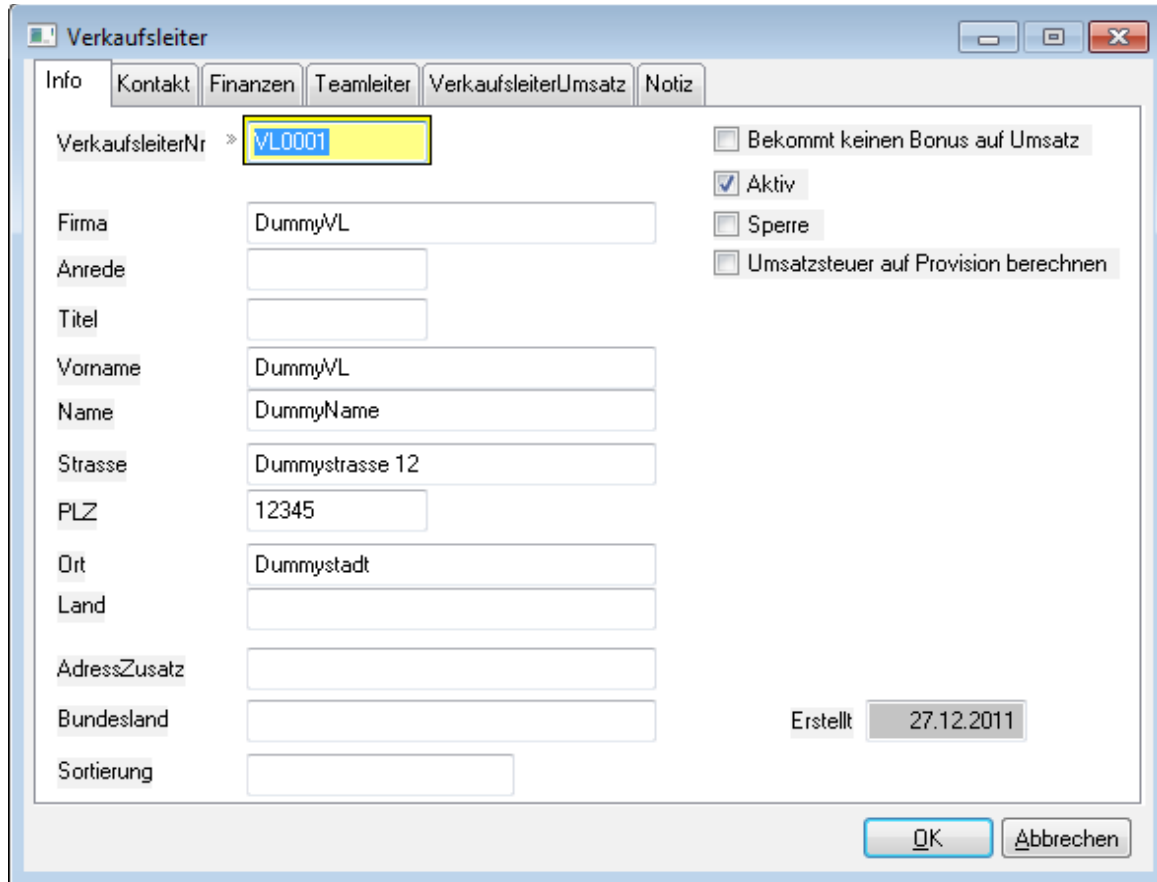
Das Anlegen der Daten erfolgt in der Detailmaske, die durch Klick auf den Neu-Button geöffnet wird.



VerkaufsleiterNr	Firma	Vorname	Name	Strasse
VL0001	DummyVL	DummyVL	DummyName	Dummysstrasse 12
VL0005		Hans	Meister	Hauptstrasse 2

Das Kennzeichen Aktiv wird in der Übersichtsmaske mit angezeigt.

Die Verkaufsleiter-Nr. wird automatisch vergeben. Alle weiteren Daten sind selbsterklärend. Neu in der Version 1.21 ist der Schalter „Bekommt keinen Bonus auf Umsatz“. Damit können einzelne Verkaufsleiter von der Bonusberechnung ausgeschlossen werden.



Verkaufsleiter

Info | Kontakt | Finanzen | Teamleiter | VerkaufsleiterUmsatz | Notiz

VerkaufsleiterNr: VL0001

Firma: DummyVL

Anrede:

Titel:

Vorname: DummyVL

Name: DummyName

Strasse: Dummystrasse 12

PLZ: 12345

Ort: Dummystadt

Land:

AdressZusatz:

Bundesland:

Sortierung:

☐ Bekommt keinen Bonus auf Umsatz

☒ Aktiv

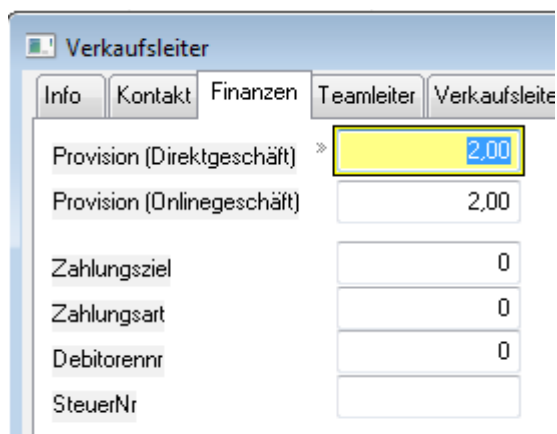
☐ Sperre

☐ Umsatzsteuer auf Provision berechnen

Erstellt: 27.12.2011

OK | Abbrechen

☐ Umsatzsteuer auf Provision berechnen Wenn der Verkaufsleiter umsatzsteuerpflichtig ist, können Sie über diesen Schalter steuern, daß der Ausdruck den Umsatzsteueranteil enthält.



Verkaufsleiter

Info | Kontakt | Finanzen | Teamleiter | Verkaufsleiter

Provision (Direktgeschäft): 2,00

Provision (Onlinegeschäft): 2,00

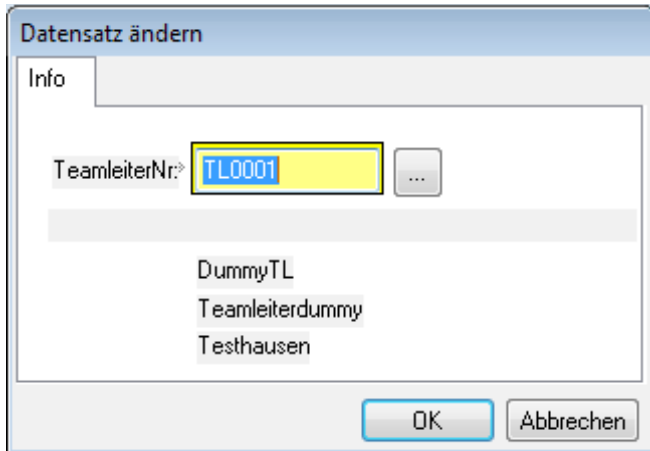
Zahlungsziel: 0

Zahlungsart: 0

Debitorennr: 0

SteuerNr:

Im Maskenbereich Finanzen müssen Sie den Provisionssatz in % eintragen. Mit diesem Wert wird der Satz vom Provisionswert des Teamleiters kalkuliert. Anschließend erfolgt die Teamleiterzuordnung. Zu jedem Verkaufsleiter gehören verschiedene Teamleiter.



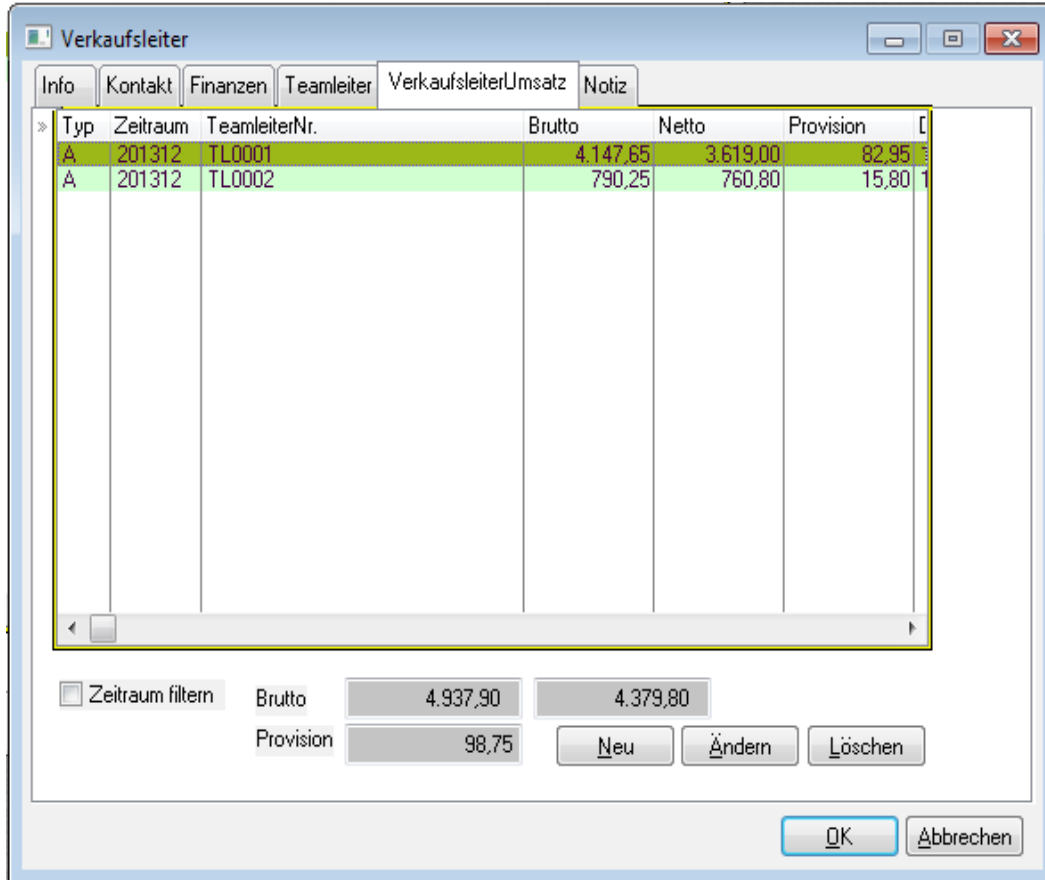
Wenn Sie im Teamleiterbereich der Verkaufsleiter-Maske den Button Neu anwählen, können Sie die Teamleiter-Nr. eintragen oder aus dem 3-Punkte-Button die Teamleiter-Liste öffnen und sich einen Teamleiter aussuchen und mit Klick auf den Button Auswahl übernehmen.

Wenn Sie versuchen, einen Teamleiter, der bereits einem Verkaufsleiter zugeordnet ist, einem weiteren Verkaufsleiter zuzuordnen, dann wird in der Maske ein Hinweistext angezeigt:

Berater bereits anderem Teamleiter zugeordnet

Geben Sie dann eine andere Teamleiter -Nr. ein, um keine Doppel-Zuordnung zu machen.

Im Bereich Verkaufsleiter-Umsatz sehen Sie alle durch den Programmteil Provisionsberechnung ermittelten Daten. Wenn Sie die Checkbox Zeitraum filtern anwählen, dann wird die Anzeige auf den Auswerte-Zeitraum gefiltert und die Werte Brutto, Netto und Provision aktualisiert.



Typ	Zeitraum	TeamleiterNr.	Brutto	Netto	Provision
A	201312	TL0001	4.147,65	3.619,00	82,95
A	201312	TL0002	790,25	760,80	15,80

☐ Zeitraum filtern

 Brutto: 4.937,90 4.379,80

 Provision: 98,75

 [Neu] [Ändern] [Löschen]




 [OK] [Abbrechen]

Verkaufsleiterabrechnung
Verkaufsleiterabrechnung gesamt

Die Provisionen können als Abrechnung für die Verkaufsleiter gedruckt werden. Die Verkaufsleiterabrechnung dient als Einzelabrechnung pro Verkaufsleiter

Report Preview

File View Zoom




 Page: Across: Down: Zoom:

DEMO 1. Firma
 Sylvesterallee 1
 22605 Hamburg

 Telefon: 040/4155-1500
 e-mail: online@shop@hzw.de
 Shop: www.hzw-shop.de

Dummy/VL DummyName
 Dummystasse 12

 12345 Dummystadt

Berechnungsdatum: 29.12.2011

 Verkaufsleiter-Nr.: VL0001

 Seite: 1

Provisionsabrechnung

Auswerte-Zeitraum von: 01.01.2011 bis: 31.12.2011

Verkaufsleiter

Zeitraum	Teamleiter	Teamleiter-Provision auf Deckungsbetrag	Provision	Datum	
201112	TL0001	21,60	0,45	29.12.2011	A
201112	TL0002	12,20	0,25	29.12.2011	A
Provision gesamt			0,70		

Die Verkaufsleiterabrechnung gesamt ist für Ihre Unterlagen bestimmt.

Report Preview

File View Zoom




Page: Across: Down: Zoom:

DEMO 1. Firma
Sylvesterallee 7
22525 Hamburg

Telefon: 040/4155-1502
e-mail: zoomline@hmv.de
Shop: www.hmv-zoo.de

Provisionsabrechnung Auswerte-Zeitraum von: 01.01.2011 bis: 31.12.2011




VL0001/ DummyName, DummyVL/ Dummystadt

Provision gesamt 0,70
Provision Gesamtkomme 0,70

Mit der Liste Teamleiter-Beraterzuordnung können Sie Ihre Mitarbeiter verwalten.

Report Preview

File View Zoom




Page: Across: Down: Zoom:

DEMO 1. Firma
Sylvesterallee 7
22525 Hamburg

Telefon: 040/4155-1502
e-mail: zoomline@hmv.de
Shop: www.hmv-zoo.de

DummyVL DummyName
Dummystasse 12

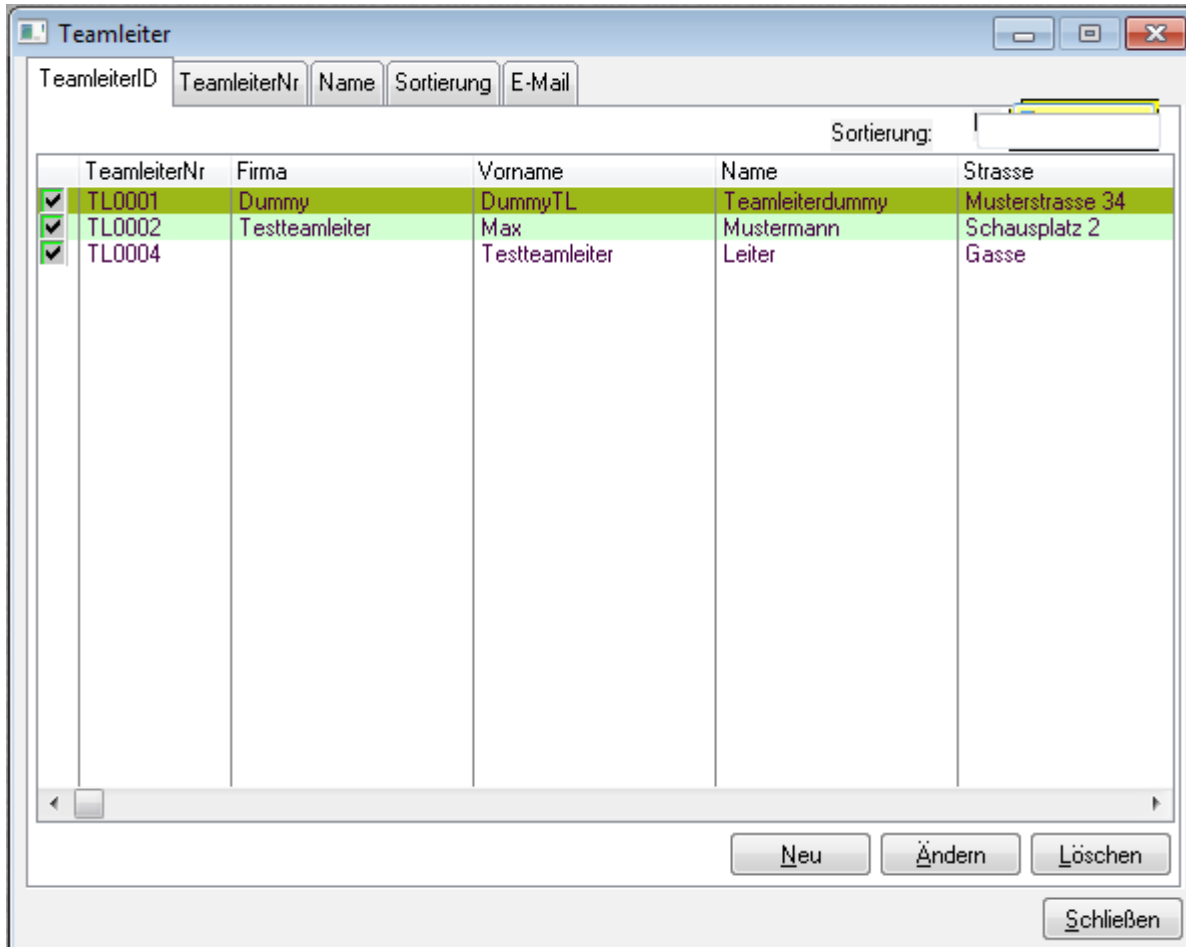
12345 Dummystadt

Druckdatum 29.12.2011
Verkaufsleiter-Nr: VL0001
Provisionatz (in %) : 2,00
Provisionatz Shop (in %) : 2,00

Berater

TL0001/ Teamleiterdummy, DummyTL/ Testhausen
TL0002/ Mustermann, Max/ Musterdorf

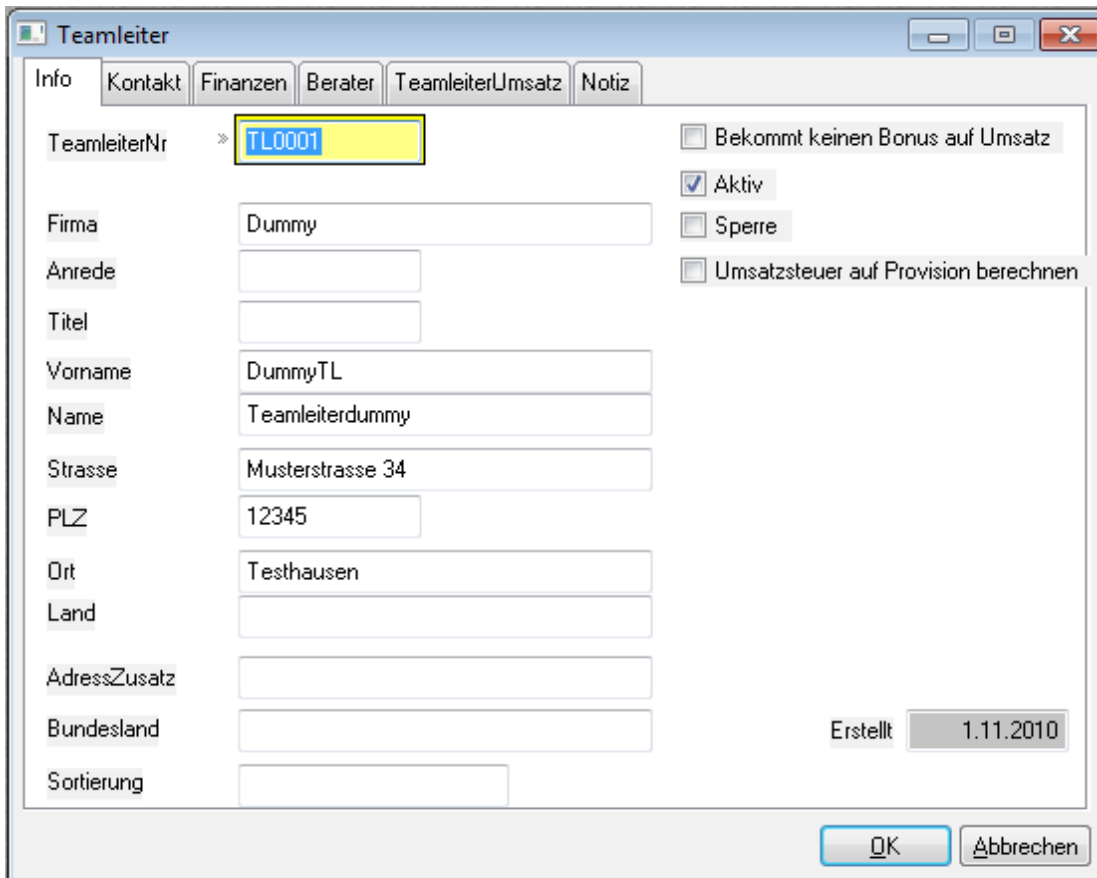
Das Anlegen der Daten für die Teamleiter erfolgt in der Detailmaske, die durch Klick auf den Neu-Button geöffnet wird.



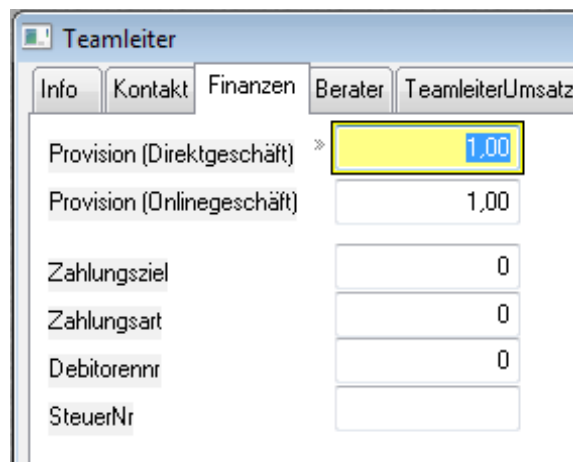
TeamleiterNr	Firma	Vorname	Name	Strasse
<input checked="" type="checkbox"/> TL0001	Dummy	DummyTL	Teamleiterdummy	Musterstrasse 34
<input checked="" type="checkbox"/> TL0002	Testteamleiter	Max	Mustermann	Schausplatz 2
<input checked="" type="checkbox"/> TL0004		Testteamleiter	Leiter	Gasse

Das Kennzeichen Aktiv wird in der Übersichtsmaske mit angezeigt.

Die Teamleiter-Nr. wird automatisch vergeben. Alle weiteren Daten sind selbsterklärend. Neu in der Version 1.21 ist der Schalter „Bekommt keinen Bonus auf Umsatz“. Damit können einzelne Teamleiter von der Bonusberechnung ausgeschlossen werden

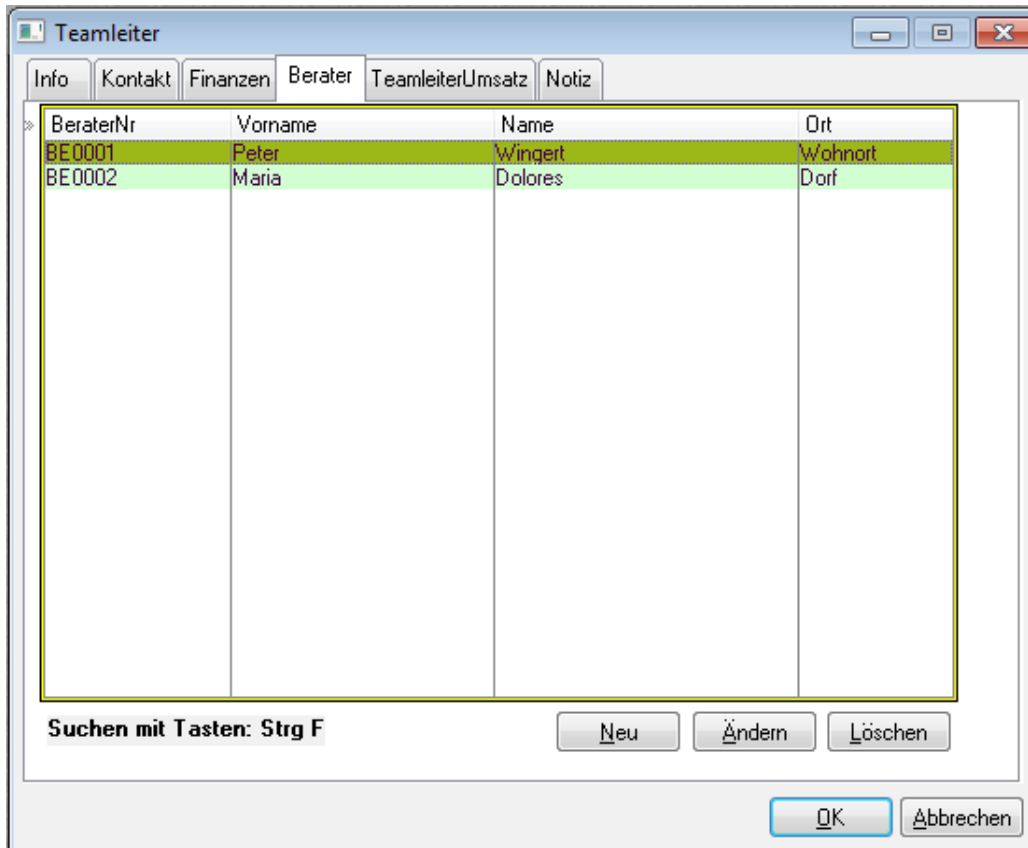


☐ Umsatzsteuer auf Provision berechnen Wenn der Teamleiter umsatzsteuerpflichtig ist, können Sie über diesen Schalter steuern, daß der Ausdruck den Umsatzsteueranteil enthält.

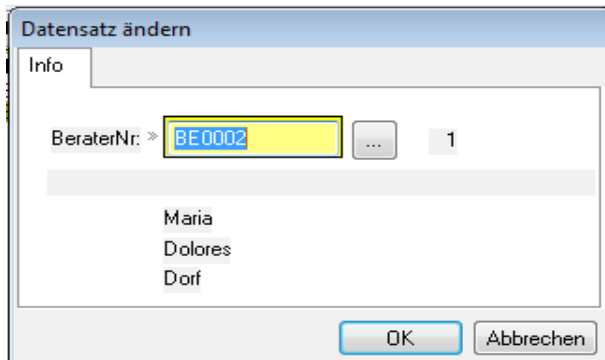


Im Maskenbereich Finanzen müssen Sie den Provisionssatz in % eintragen. Mit diesem Wert wird der Satz vom Bruttoumsatz kalkuliert.

Anschließend erfolgt die Beraterzuordnung. Zu jedem Teamleiter gehören verschiedene Berater.



BeraterNr	Vorname	Name	Ort
BE0001	Peter	Wingert	Wohnort
BE0002	Maria	Dolores	Dorf



Wenn Sie im Beraterbereich der T Teamleiter-Maske den Button Neu anwählen, können Sie die Berater-Nr. eintragen oder aus dem 3-Punkte-Button die Berater-Liste öffnen und sich einen Berater aussuchen und mit Klick auf den Button Auswahl übernehmen.

Wenn Sie versuchen, einen Berater, der bereits einem Teamleiter zugeordnet ist, einem weiteren Teamleiter zuzuordnen, dann wird in der Maske ein Hinweistext angezeigt:

Berater bereits anderem Teamleiter zugeordnet

Geben Sie dann eine andere Berater-Nr. ein, um keine Doppel-Zuordnung zu machen.

Im Bereich TeamleiterUmsatz sehen Sie alle durch den Programmteil Provisionsberechnung ermittelten Daten. Wenn Sie die Checkbox Zeitraum filtern anwählen, dann wird die Anzeige auf den Auswerte-Zeitraum gefiltert und die Werte Brutto, Netto und Provision aktualisiert.

Teamleiter

Info

Kontakt

Finanzen

Berater

TeamleiterUmsatz

Notiz

» Typ	Zeitraum	BeraterNr.	Brutto	Netto	Provision	Datum
A	201001	BE0002	130,90	110,00	1,30	3.01.2
A	200911	BE0002	67,50	67,00	0,70	3.11.2
A	200911	BE0002	118,70	110,00	1,20	19.11.2
A	200911	BE0002	67,50	67,00	0,70	3.11.2
A	201012	BE0001	889,70	747,70	8,90	11.12.2
A	201012	BE0001	889,70	747,70	8,90	11.12.2
A	201012	BE0001	207,00	173,95	2,05	27.12.2
A	201105	BE0001	142,50	140,30	1,45	9.05.2
A	201105	BE0001	142,50	140,30	1,45	7.05.2
A	201105	BE0001	889,70	747,70	8,90	7.05.2
A	201001	BE0001	161,55	135,80	1,60	3.01.2

☐ Zeitraum filtern

Brutto

3.707,25

3.187,45

Provision

37,15

Neu

Ändern

Löschen

OK




Abbrechen

Teamleiterabrechnung drucken
Teamleiterabrechnung gesamt
Teamleiter-Beraterzuordnung

Die Provisionen können als Abrechnung für die Teamleiter gedruckt werden. Die Teamleiterabrechnung dient als Einzelabrechnung pro Teamleiter

Report Preview

File View Zoom




Page: Across: Down: Zoom:

Testvertrieb:

Umsatzgasse 1

1234 Kapitalstad

Telefon: 0123456789

email: info@umsatz.net

Shop: www.umsatz.net

Frau

Maria Dolores

Haldenstraße 12

12345 Chur

Berechnungsdatum: 17.04.2010

Teamleiter-Nr: TL00000013

Seite: -

Provisionsabrechnung

Auswerte-Zeitraum von 01.01.2010 bis: 01.12.2010


bezahlte Aufträge

Zeitraum	Berater	Brutto-Umsatz	Provision	Datum
201001	\0815/ Schrader, Paul/ Hausen	130,9	6,5	03.01.2010
201001	\0815/ Schrader, Paul/ Hausen	179,8	9,0	03.01.2010
Provision gesamt			15,5	

Die Teamleiterabrechnung gesamt ist für Ihre Unterlagen bestimmt.

Report Preview

File View Zoom





Page:
 Across:
 Down:
 Zoom:

Testvertrieb:
 Umsatzgasse 1
 1234 Kapitalstadl

 Telefon: 0123456789
 email: info@umsatz.net
 shop: www.umsatz.at

Provisionsabrechnung

Auswerte-Zeitraum von 01.01.2009 bis: 31.12.2010

TL00000013	Maria Dolores	12345 Chur	Provision gesamt	42,2
TL0017	Monika Gruber	München	Provision gesamt	21,1
TL0018	Sabine Severin	89756 Hurgig	Provision gesamt	7,7
TL0019	Dummy		Provision gesamt	358,0
			Provision Gesamtsumme	429,0



Mit der Liste Teamleiter-Beraterzuordnung können Sie Ihre Mitarbeiter verwalten.

Testvertrieb:
Umsatzgasse 1
1234 Kapitalstad

Telefon: 0123456789
email: info@Umsatz.net
Shop: www.Umsatz.net

Frau
Maria Dolores
Haldenstraße 12

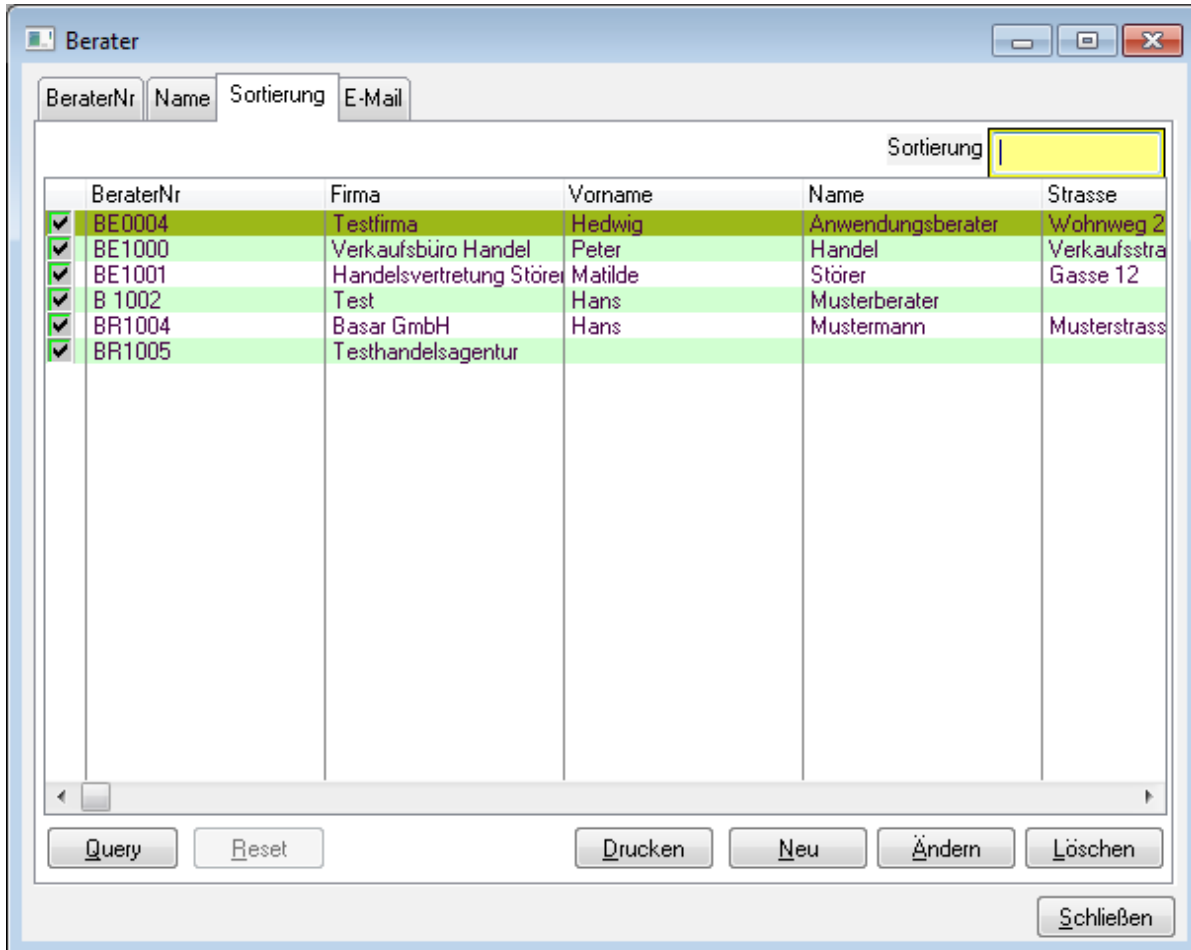
12345 Chur

Druckdatum: 17.04.2010
Teamleiter-Nr: TL00000013
Provisionsatz (in %) : 5,00
Provisionsatz Shop (in %) : 5,00

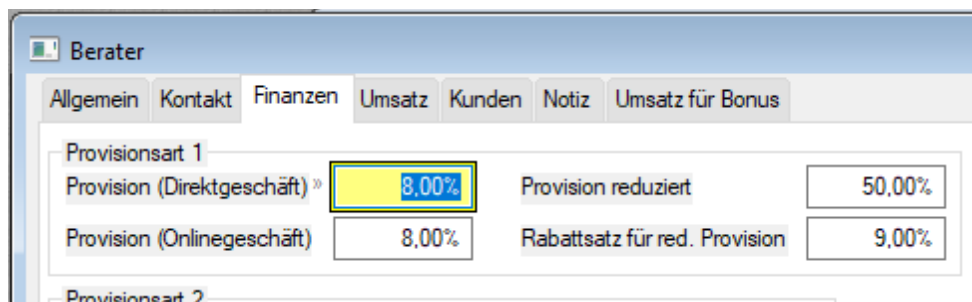
Berater

BR00000002/ Schweiger, Maria/ Chur
V0815/ Schrader, Paul/ Hausen

Die Berater werden in diesem Programmteil angelegt. Der Ablauf ist identisch mit den Teamleitern.



BeraterNr	Firma	Vorname	Name	Strasse
✓ BE0004	Testfirma	Hedwig	Anwendungsberater	Wohnweg 2
✓ BE1000	Verkaufsbüro Handel	Peter	Handel	Verkaufsstra
✓ BE1001	Handelsvertretung Stör	Matilde	Störer	Gasse 12
✓ B 1002	Test	Hans	Musterberater	
✓ BR1004	Basar GmbH	Hans	Mustermann	Musterstrass
✓ BR1005	Testhandelsagentur			



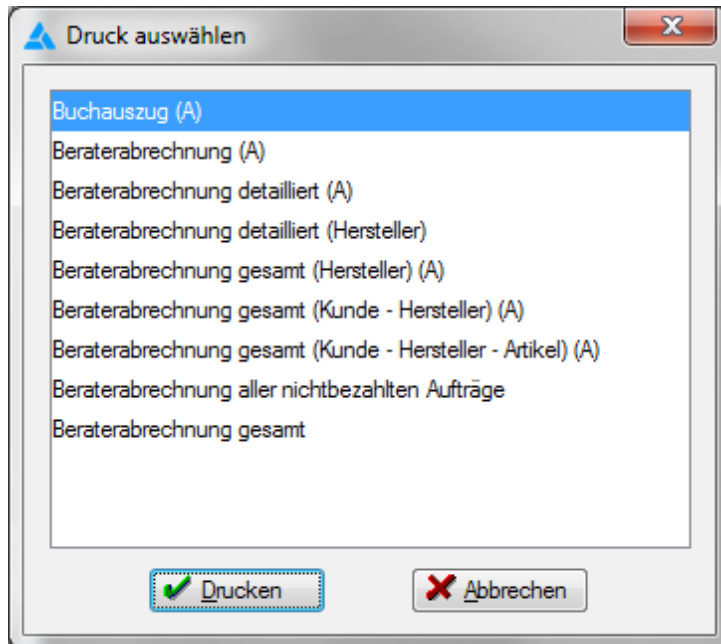
Provisionsart 1	Provision (Direktgeschäft)	Provision reduziert	Rabattsatz für red. Provision
Provision (Direktgeschäft)	8,00%	50,00%	
Provision (Onlinegeschäft)	8,00%		9,00%

Beim Berater kann ein reduzierter Provisionssatz eingetragen werden, der dann Verwendung findet, wenn der Berater einen zu hohen Rabatt (Rabattsatz für red. Provision) gewährt.

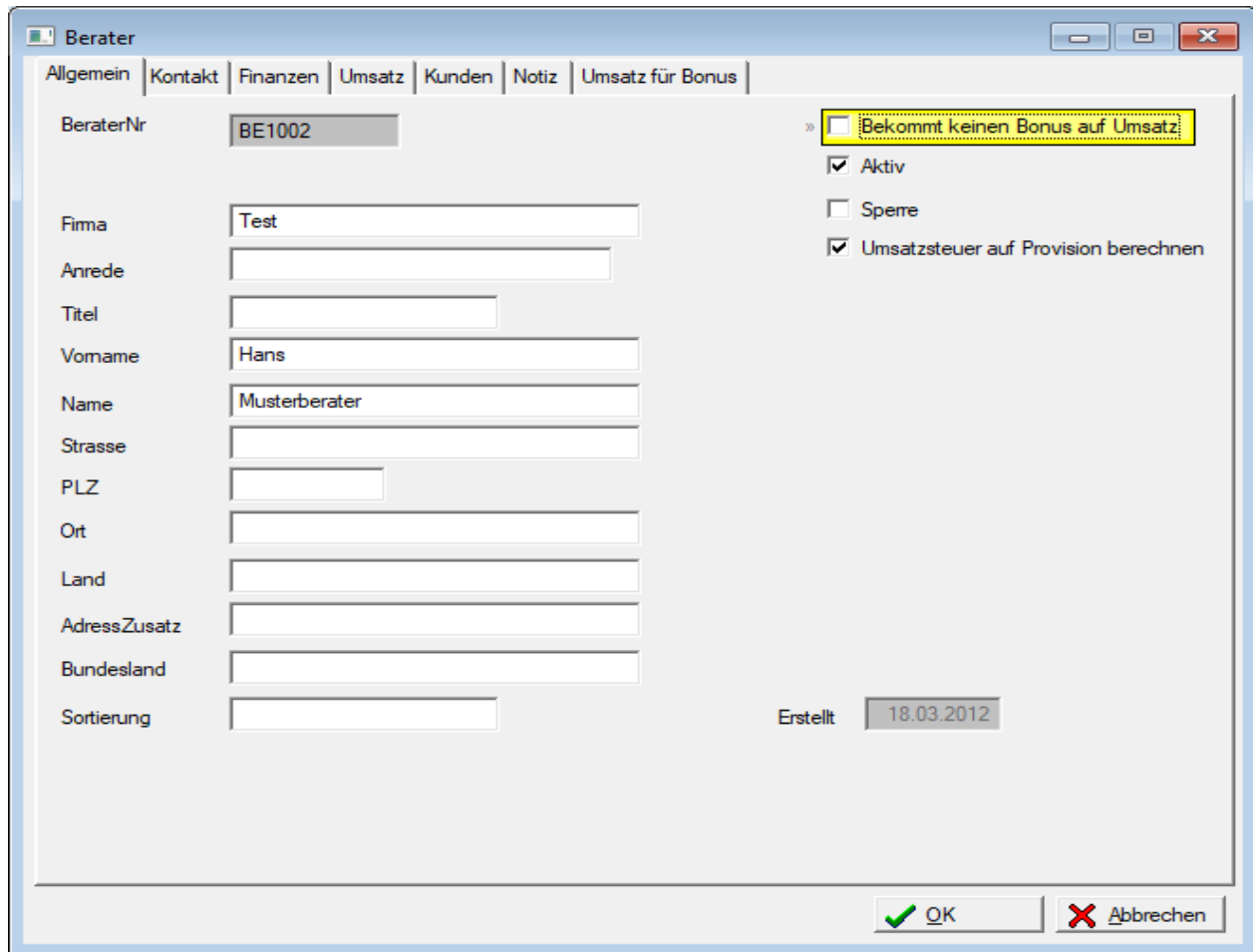
Die Reporte zu einem markierten Berater lassen sich mit dem Button Drucken aufrufen.

Reporte mit dem Kennzeichen (A) werden archiviert.

Diese Berichtsauswahl kann in den Programmeinstellungen eingeschränkt werden.



Der Aufruf archivierter Reporte erfolgt über den Menüpunkt Setup → Reportarchiv-Viewer.



☐ **Bekommt keinen Bonus auf Umsatz** Mit diesem Schalter können einzelne Berater von der Bonusberechnung ausgeschlossen werden

☐ **Umsatzsteuer auf Provision berechnen** Wenn der Berater umsatzsteuerpflichtig ist, können Sie über diesen Schalter steuern, daß der Ausdruck den Umsatzsteueranteil enthält.

Wichtig ist auch hier wieder die Eingabe des %-Satzes für die Provisionsermittlung. Bei aktivierter Provisionsart1 kann der Eingabebereich für die Provisionsart2 nicht bearbeitet werden und umgekehrt. Eine Verwendung beider Provisionsarten ist nicht möglich.

Berater

Allgemein | Kontakt | Finanzen | **Umsatz** | Kunden | Notiz | Umsatz für Bonus

Provisionsart 1

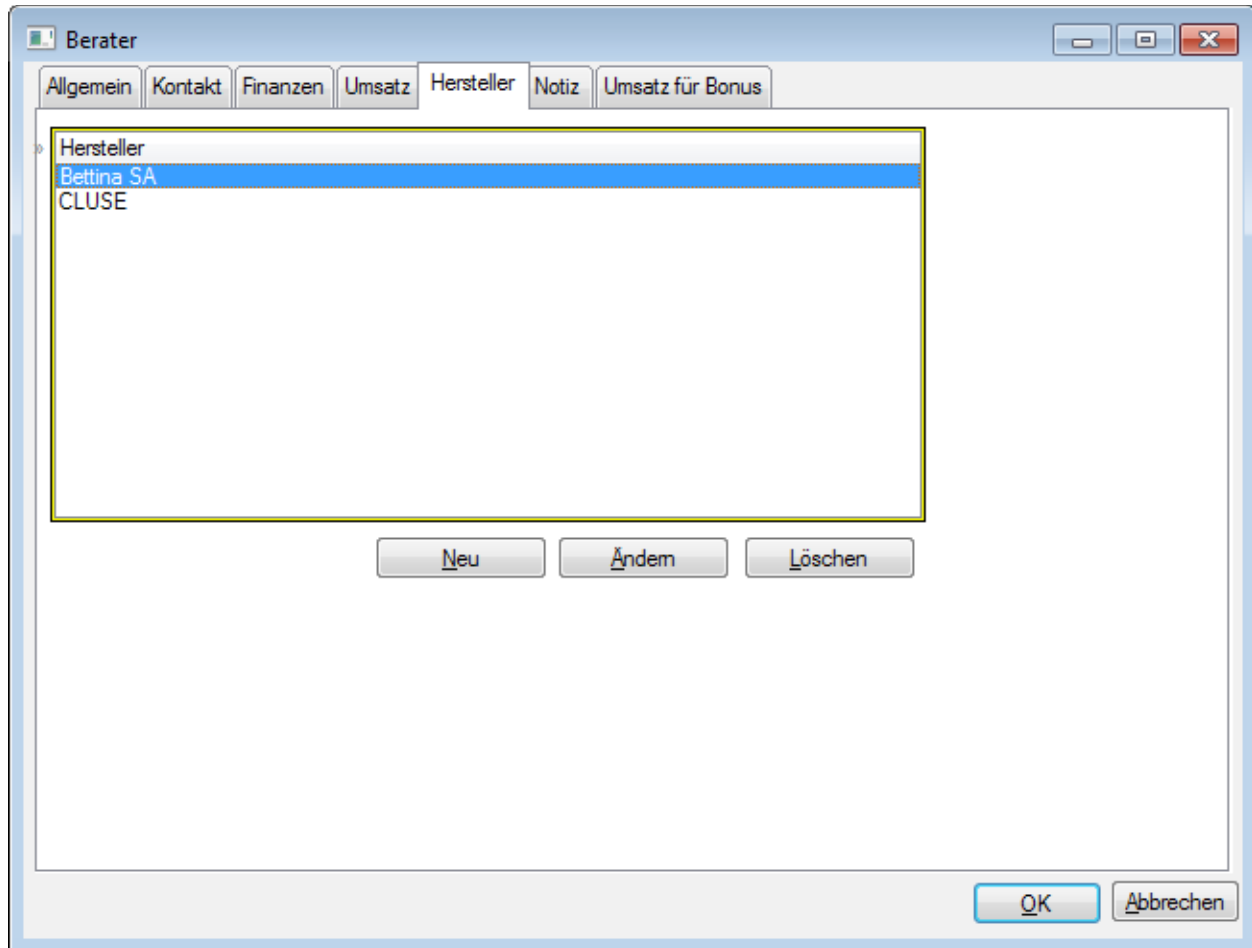
Provision (Direktgeschäft) »	<input type="text" value="2.00"/>	Provision reduziert	<input type="text"/>
Provision (Onlinegeschäft)	<input type="text" value="0.00"/>	Rabattsatz für red. Provision	<input type="text"/>

Provisionsart 2

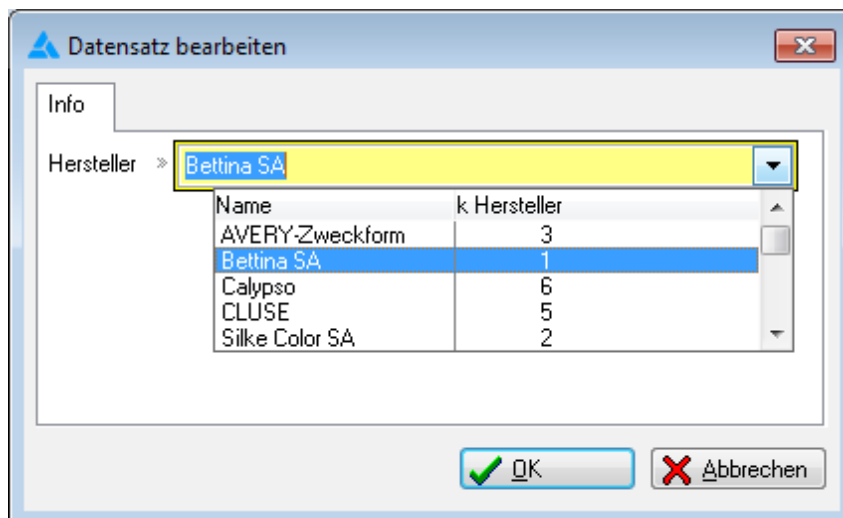
Provisionsmenge1	<input type="text" value="0.00"/>	Provision1	<input type="text" value="0.00"/>
Provisionsmenge2	<input type="text" value="0.00"/>	Provision2	<input type="text" value="0.00"/>
Provisionsmenge3	<input type="text" value="0.00"/>	Provision3	<input type="text" value="0.00"/>
Provisionsmenge4	<input type="text" value="0.00"/>	Provision4	<input type="text" value="0.00"/>
Provisionsmenge5	<input type="text" value="0.00"/>	Provision5	<input type="text" value="0.00"/>
Provisionsmenge6	<input type="text" value="0.00"/>	Provision6	<input type="text" value="0.00"/>

Bei der Provisionsart2 geben Sie die Mengen aufsteigend und die zugehörigen Provisionssätze ein. Die Daten der Provisionsart1 können dann nicht bearbeitet werden.

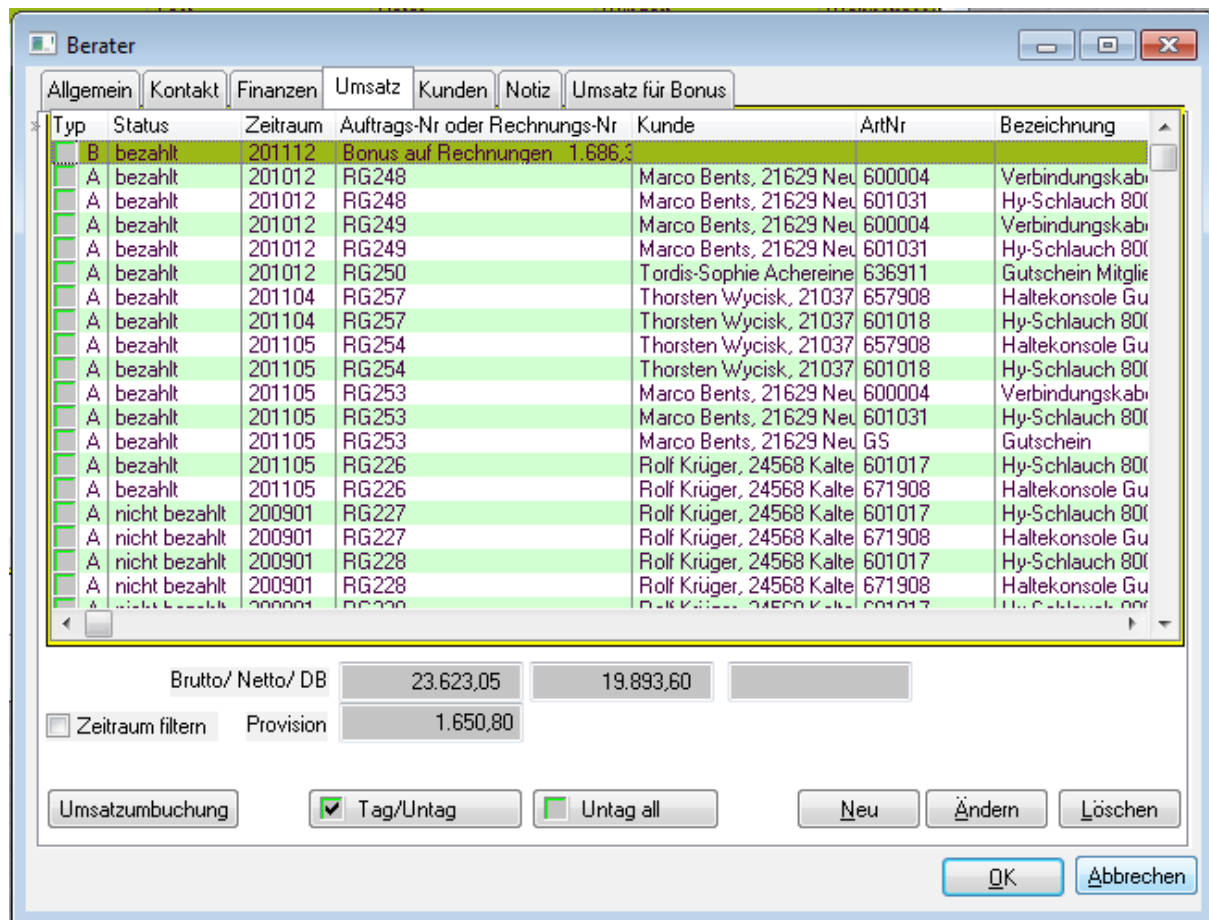
Bei der Einstellung Provisionstyp Berater → Hersteller lassen sich keine Kunden zuordnen, sondern Hersteller.



Die Hersteller werden aus der JTL-Warenwirtschaft (Tabelle Hersteller) zur Auswahl angeboten.
Und die Höhe des Umsatzes und der damit verbundenen Provision sehen Sie hier.



Reporte für diesen Provisionstyp sind Beraterabrechnung detailliert (Hersteller) und Beraterabrechnung gesamt (Hersteller).



Typ	Status	Zeitraum	Auftrags-Nr oder Rechnungs-Nr	Kunde	ArtNr	Bezeichnung
B	bezahlt	201112	Bonus auf Rechnungen	1.686,3		
A	bezahlt	201012	RG248	Marco Bents, 21629 Neu	600004	Verbindungskab
A	bezahlt	201012	RG248	Marco Bents, 21629 Neu	601031	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201012	RG249	Marco Bents, 21629 Neu	600004	Verbindungskab
A	bezahlt	201012	RG249	Marco Bents, 21629 Neu	601031	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201012	RG250	Tordis-Sophie Achereine	636911	Gutschein Mitglie
A	bezahlt	201104	RG257	Thorsten Wycisk, 21037	657908	Haltekonsole Gu
A	bezahlt	201104	RG257	Thorsten Wycisk, 21037	601018	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201105	RG254	Thorsten Wycisk, 21037	657908	Haltekonsole Gu
A	bezahlt	201105	RG254	Thorsten Wycisk, 21037	601018	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201105	RG253	Marco Bents, 21629 Neu	600004	Verbindungskab
A	bezahlt	201105	RG253	Marco Bents, 21629 Neu	601031	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201105	RG253	Marco Bents, 21629 Neu	GS	Gutschein
A	bezahlt	201105	RG226	Rolf Krüger, 24568 Kalte	601017	Hy-Schlauch 800
A	bezahlt	201105	RG226	Rolf Krüger, 24568 Kalte	671908	Haltekonsole Gu
A	nicht bezahlt	200901	RG227	Rolf Krüger, 24568 Kalte	601017	Hy-Schlauch 800
A	nicht bezahlt	200901	RG227	Rolf Krüger, 24568 Kalte	671908	Haltekonsole Gu
A	nicht bezahlt	200901	RG228	Rolf Krüger, 24568 Kalte	601017	Hy-Schlauch 800
A	nicht bezahlt	200901	RG228	Rolf Krüger, 24568 Kalte	671908	Haltekonsole Gu

Brutto/ Netto/ DB: 23.623,05 / 19.893,60 /

Zeitraum filtern: ☐ Provision: 1.650,80

Umsatzumbuchung: ☒ Tag/Untag ☐ Untag all

Buttons: Neu, Ändern, Löschen, OK, Abbrechen

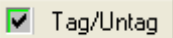
Die Checkbox Zeitraum filtern nimmt auch hier den eingestellten Auswerte-Zeitraum und ermittelt die Felder Brutto, Netto und Provision neu.

Das Feld Typ ist neu hinzugekommen, ebenso der Button Umsatzumbuchung. Im Feld Typ wird die Satzart gespeichert:

A = Datensatz wird automatisch durch programminterne Berechnungen (Provisionsberechnung, Umbuchung) angelegt

B = Datensatz wird automatisch durch programminterne Berechnungen (Bonussystem) angelegt

M = Datensatz wird manuell angelegt.

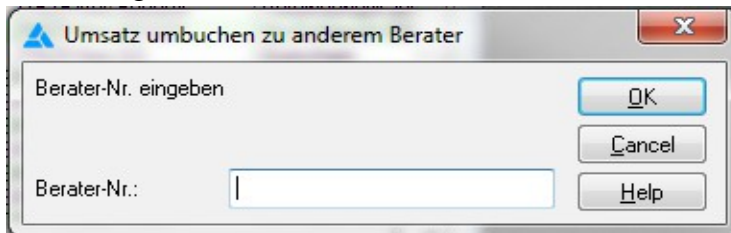
Bei der Umsatzumbuchung können Sie eine ermittelte Provision eines Beraters zu einem anderen Berater umbuchen. (Bspw. Kunde nimmt an einer Verkaufsparty eines anderen Beraters teil, der Umsatz wird aber über die Programmeinstellungen dem zuerst zugewiesenen Berater zugeordnet) Bei der Umsatzumbuchung gehen markieren Sie die Datensätze eines Auftrages über den Button .

Die Liste sieht dann in etwa so aus

<input checked="" type="checkbox"/>	A	bezahlt	201012	RG249	Marco Bents, 21629 Neu	601031	Hy-Schlauch 800
<input checked="" type="checkbox"/>	A	bezahlt	201012	RG250	Tordis-Sophie Achereine	636911	Gutschein Mitglie
<input checked="" type="checkbox"/>	A	bezahlt	201104	RG257	Thorsten Wycisk, 21037	657908	Haltekonsole Gu
<input checked="" type="checkbox"/>	A	bezahlt	201104	RG257	Thorsten Wycisk, 21037	601018	Hy-Schlauch 800
<input checked="" type="checkbox"/>	A	bezahlt	201105	RG254	Thorsten Wycisk, 21037	657908	Haltekonsole Gu

Anschließend klicken Sie auf .

Es erfolgt die Abfrage des neuen Beraters, zu dem der Umsatz gebucht werden soll. Nach Eingabe der

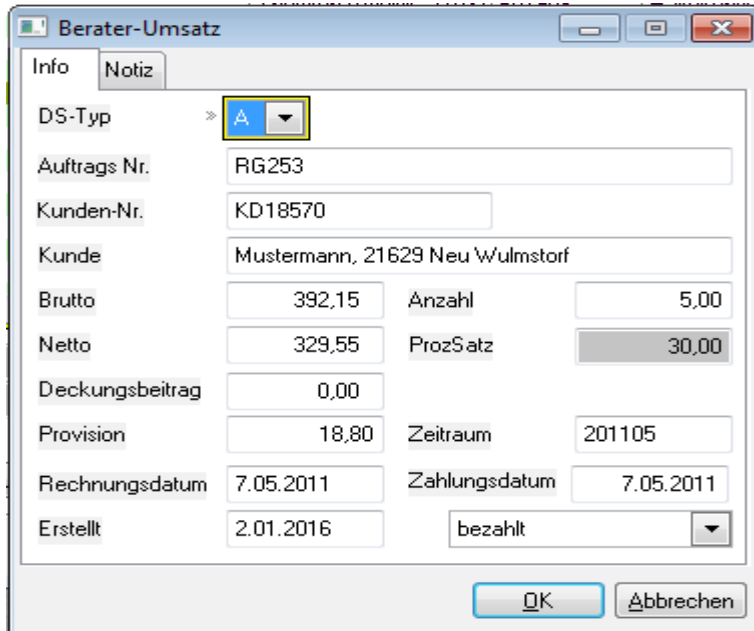


Berater-Nr. wird ein Storno-Datensatz mit negativen Beträgen und ein Umbuchungs-Datensatz mit positiven Beträgen beim jeweiligen Berater und Teamleiter angelegt. Der Satztyp ist wieder „A“.

Sie haben jetzt auch die Möglichkeit, manuell Datensätze anzulegen, auch mit negativen Beträgen. Dazu muss aber zwingend im Feld Rechnungsdatum und Zeitraum ein Eintrag gemacht werden, damit dieser Datensatz im Ausdruck berücksichtigt wird.

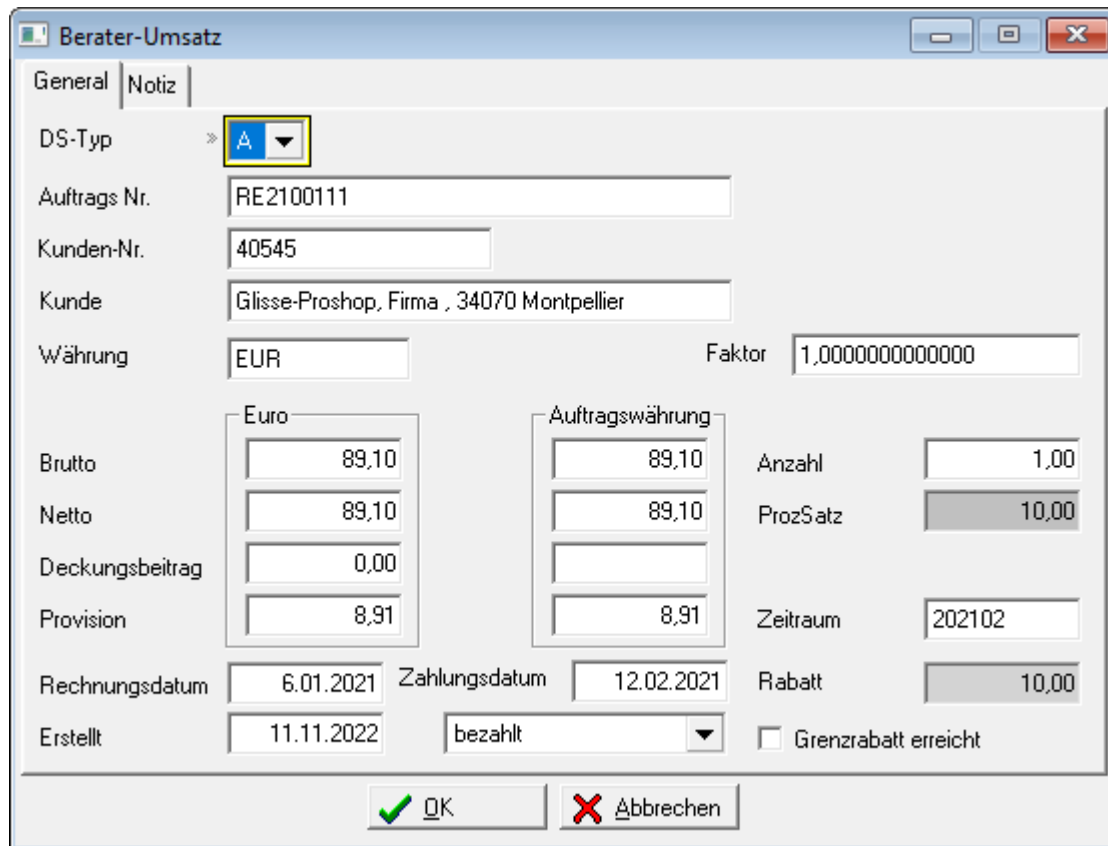
Datensätze mit dem DS-Typ „M“ werden über programminterne Berechnungsroutinen nicht gelöscht.

Diese Maske wird für Daten der JTL-Version 1.5 angezeigt:



Berater-Umsatz			
Info Notiz			
DS-Typ	» A ▼		
Auftrags Nr.	RG253		
Kunden-Nr.	KD18570		
Kunde	Mustermann, 21629 Neu Wulmstorf		
Brutto	392,15	Anzahl	5,00
Netto	329,55	ProzSatz	30,00
Deckungsbeitrag	0,00		
Provision	18,80	Zeitraum	201105
Rechnungsdatum	7.05.2011	Zahlungsdatum	7.05.2011
Erstellt	2.01.2016	bezahlt	▼
OK Abbrechen			

Ab der JTL-Version 1.6 wird diese Maske angezeigt unter Berücksichtigung von Fremdwährungen:



Berater-Umsatz

General | Notiz

DS-Typ » A

Auftrags Nr. RE2100111

Kunden-Nr. 40545

Kunde Glisse-Proshop, Firma , 34070 Montpellier

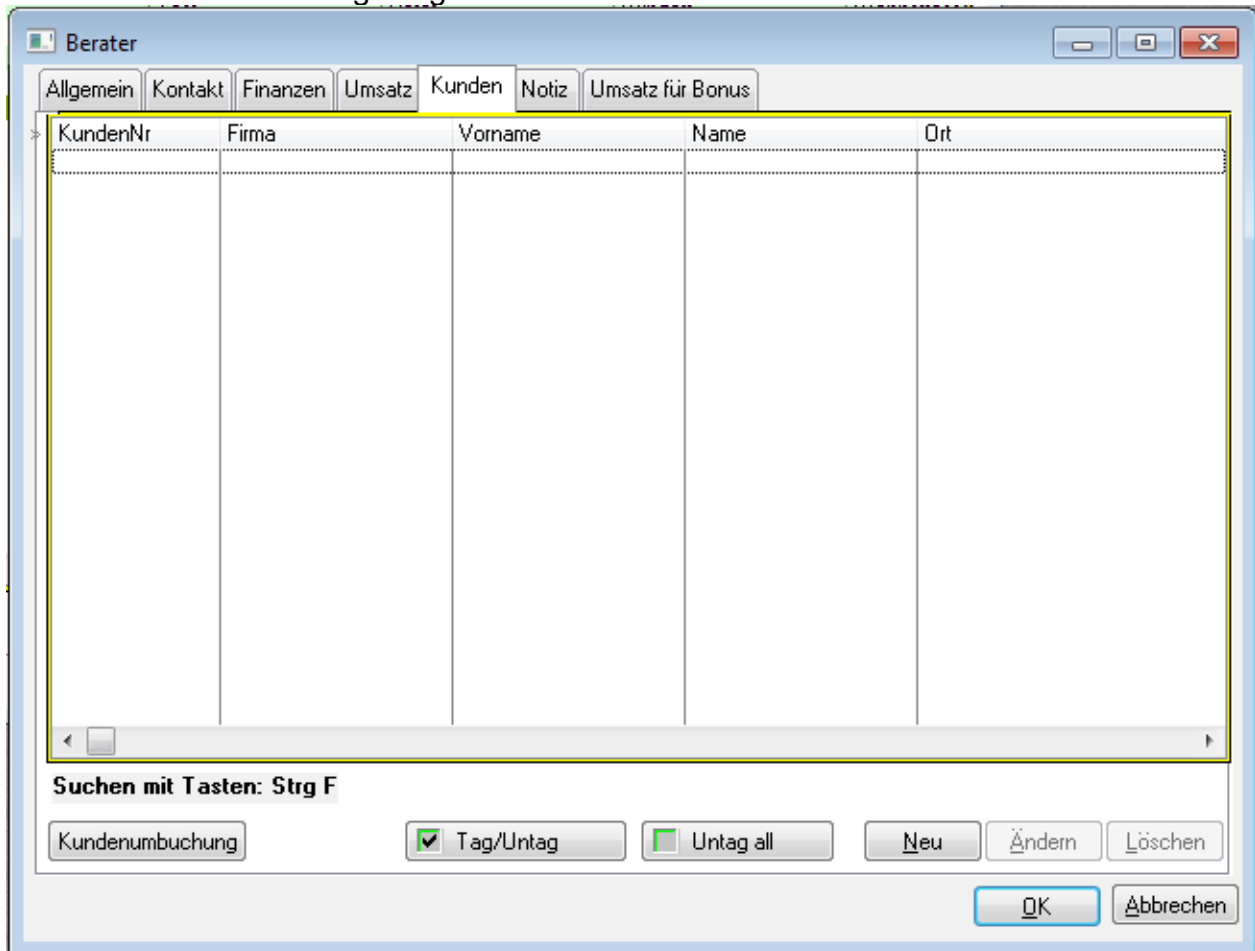
Währung EUR Faktor 1,0000000000000000

	Euro	Auftragswährung		
Brutto	89,10	89,10	Anzahl	1,00
Netto	89,10	89,10	ProzSatz	10,00
Deckungsbeitrag	0,00		Zeitraum	202102
Provision	8,91	8,91	Rabatt	10,00

Rechnungsdatum 6.01.2021 Zahlungsdatum 12.02.2021

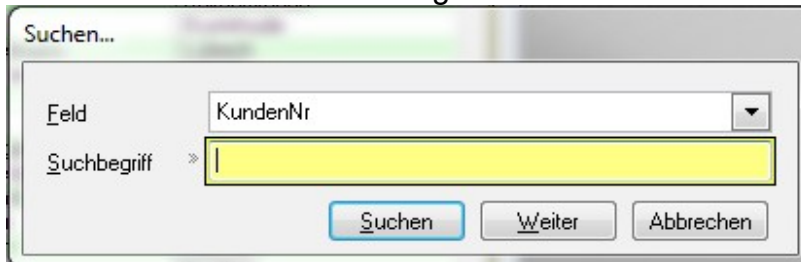
Erstellt 11.11.2022 bezahlt ☐ Grenzarabatt erreicht

Ohne Kundenzuordnung können keine Provisionen ermittelt werden. Die Zuordnung zu den Kunden wird hier angezeigt.



Die Kundenzuordnung muß an dieser Stelle gemacht werden. Eine direkte Integration in die JTL-Wawi in die Kundenattribute war leider nicht möglich, das die Tabelle Kundenattribute keinen verwertbaren Index zur Suche nach der Kundennummer enthält.

Mit der Tastenkombination StrgF öffnet sich ein Suchfenster

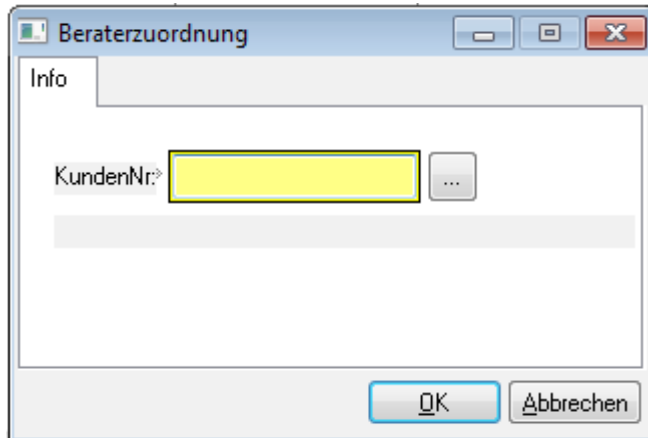


Hier haben Sie die Möglichkeit, nach Kundennummern zu suchen.

Achtung:

Neu angelegte Kunden müssen Sie immer hier dem Berater zuordnen!

Durch Klick auf den Neu-Button öffnet sich das Fenster Beraterzuordnung.

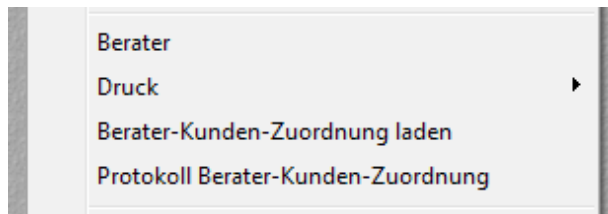


Wenn Sie versuchen, einen Kunden, der bereits einem Berater zugeordnet ist, einem weiteren Berater zuzuordnen, dann wird in der Maske ein Hinweistext angezeigt:

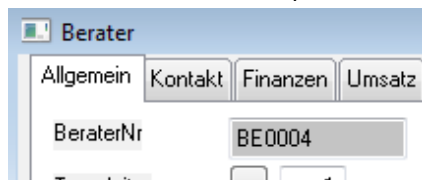
Kunden bereits anderem Berater zugeordnet

Geben Sie dann eine andere Kunden-Nr. ein, um keine Doppel-Zuordnung zu machen. Diese Prüfung kann in den Programmeinstellungen deaktiviert werden. Somit kann ein Kunde verschiedenen Beratern zugeordnet werden.

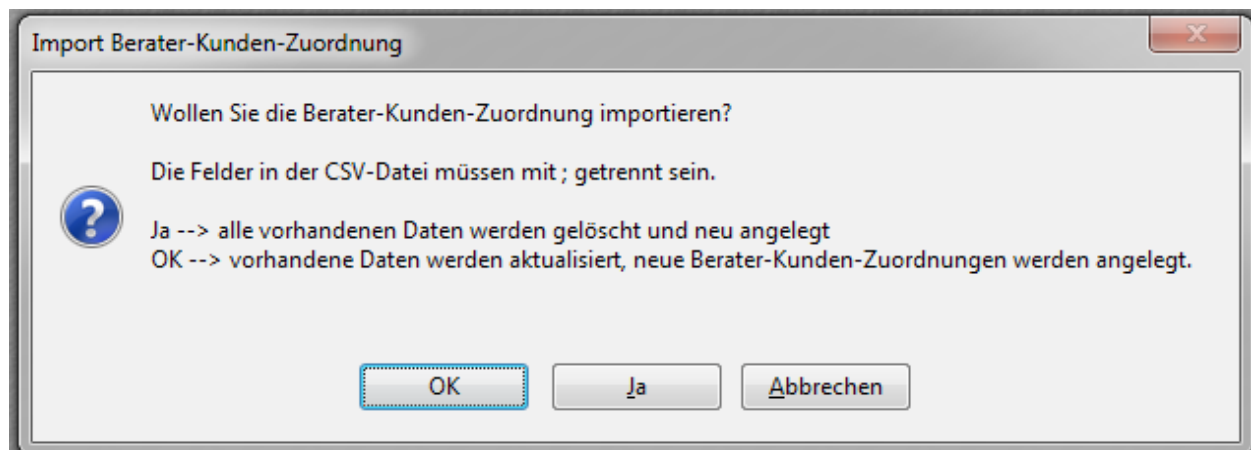
Die Kundenzuordnung zu den Beratern kann auch per CSV-Datei extern in Excel vorgenommen werden. Diese Datei kann anschließend geladen werden. Mit der Importfunktion kann die Verwaltung der Kunden vereinfacht werden.



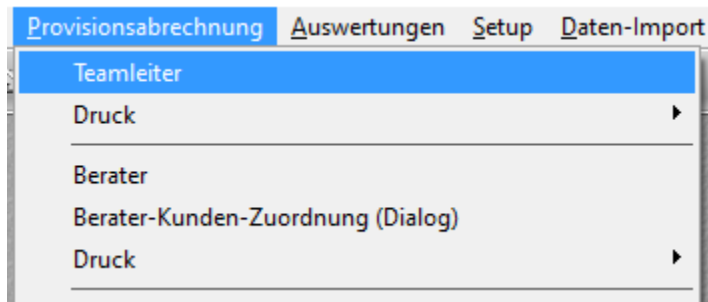
Die zu importierende CSV-Datei darf nur die Spalten Berater-Nummer und Kunden-Nummer enthalten. Der Spaltentrenner muss ein Strichpunkt (;) sein. Die Berater-Nummer muss im gleichen Format sein, wie in der Maske Berater angezeigt wird. Die Daten in der CSV-Datei müssen mit Anführungszeichen dargestellt werden (bspw. "BE1004"; "500085").



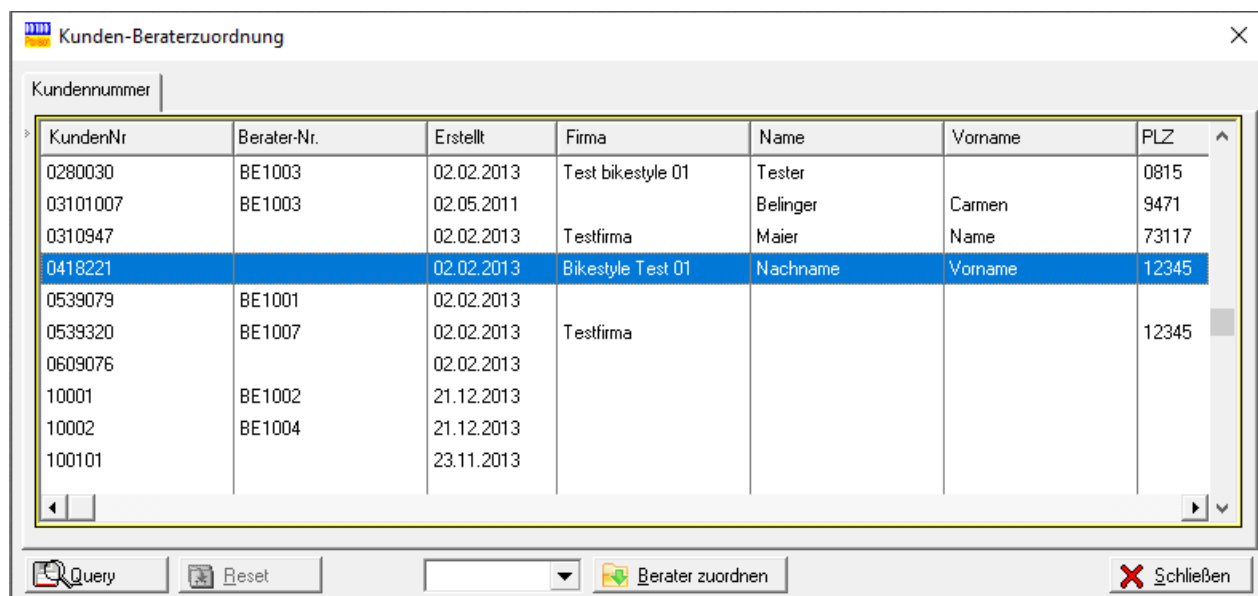
Die Daten können komplett neu angelegt oder aktualisiert werden. Eine Anzeige des letzten Ladeprotokolles ist möglich.



Die Kunden-->Berater-Zuordnung kann auch über die Prozedur Kunden-Berater-Zuordnung (Dialog) durchgeführt werden.



Hier bekommen Sie eine Kundenliste angezeigt und können über den Button Berater zuordnen einen vorher in der Dropdown-Liste ausgewählten Berater dem Kunden zuordnen. Ein Ändern des Beraters ist hier nicht möglich.



The dialog box is titled 'Kunden-Beraterzuordnung'. It contains a table with the following columns: KundenNr, Berater-Nr., Erstellt, Firma, Name, Vorname, and PLZ. The table lists several customers, with the row for KundenNr 0418221 highlighted. Below the table, there is a 'Berater zuordnen' button and a 'Schließen' button.

KundenNr	Berater-Nr.	Erstellt	Firma	Name	Vorname	PLZ
0280030	BE1003	02.02.2013	Test bikestyle 01	Tester		0815
03101007	BE1003	02.05.2011		Belinger	Carmen	9471
0310947		02.02.2013	Testfirma	Maier	Name	73117
0418221		02.02.2013	Bikestyle Test 01	Nachname	Vorname	12345
0539079	BE1001	02.02.2013				
0539320	BE1007	02.02.2013	Testfirma			12345
0609076		02.02.2013				
10001	BE1002	21.12.2013				
10002	BE1004	21.12.2013				
100101		23.11.2013				

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, diese Kunden-Berater-Zuordnung aus der JTL-Wawi heraus als manueller Workflow zu starten.

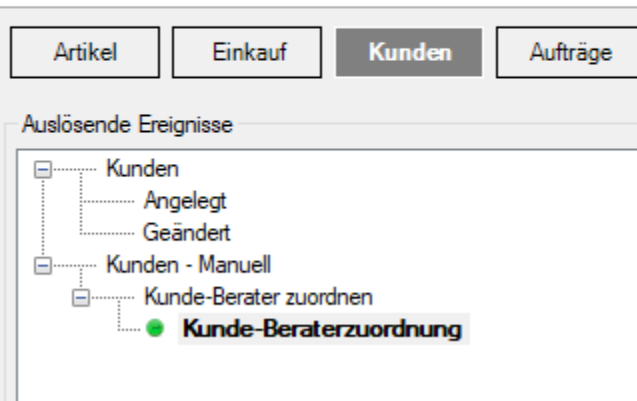
Legen Sie hierfür einen manuellen Workflow im Bereich Kunden an.

JTL Workflowverwaltung

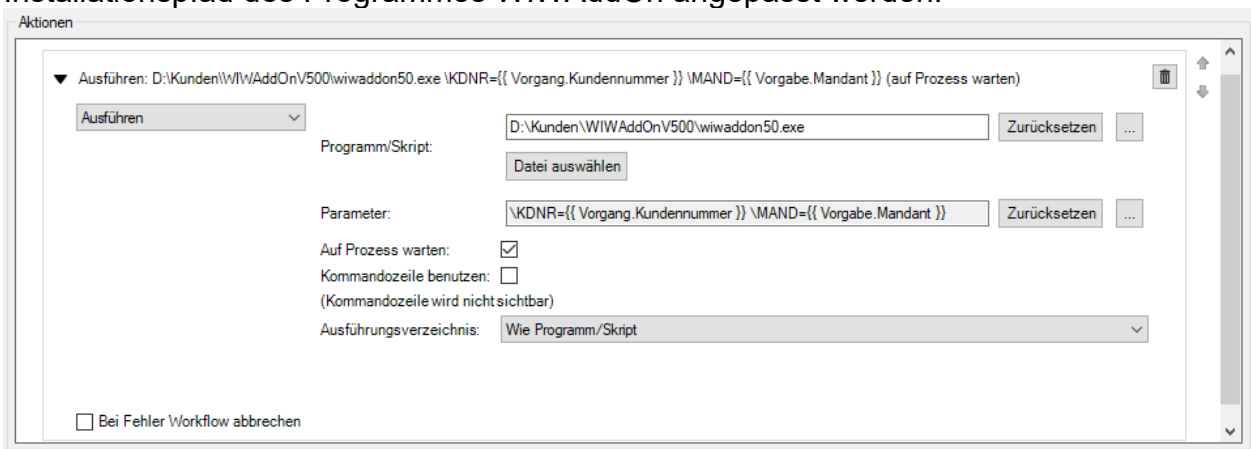


JTL-Workflows anlegen / bearbeiten

Hier können Sie Workflows anlegen und bearbeiten.



Die Aktion bitte nach dieser Darstellung eintragen. Der Pfad muss an den Installationspfad des Programmes WIWAddOn angepasst werden.



Wichtig ist auch der Schalter „Auf Prozess warten“. Das Programm WIWAddOn muss beendet werden, bevor in der Wawi weiter gearbeitet werden kann.

In der Wawi wird im Kundenstamm eine neue „Eigene Übersicht“ angelegt.

Name:

Vertreteranzeige

SQL :

```
SELECT CVERTRETERNR AS Vertreter
```

```
,CFIRMA AS Firma
```

```
,CVORNAME AS Vorname
```

```
,CNAME AS NName
```

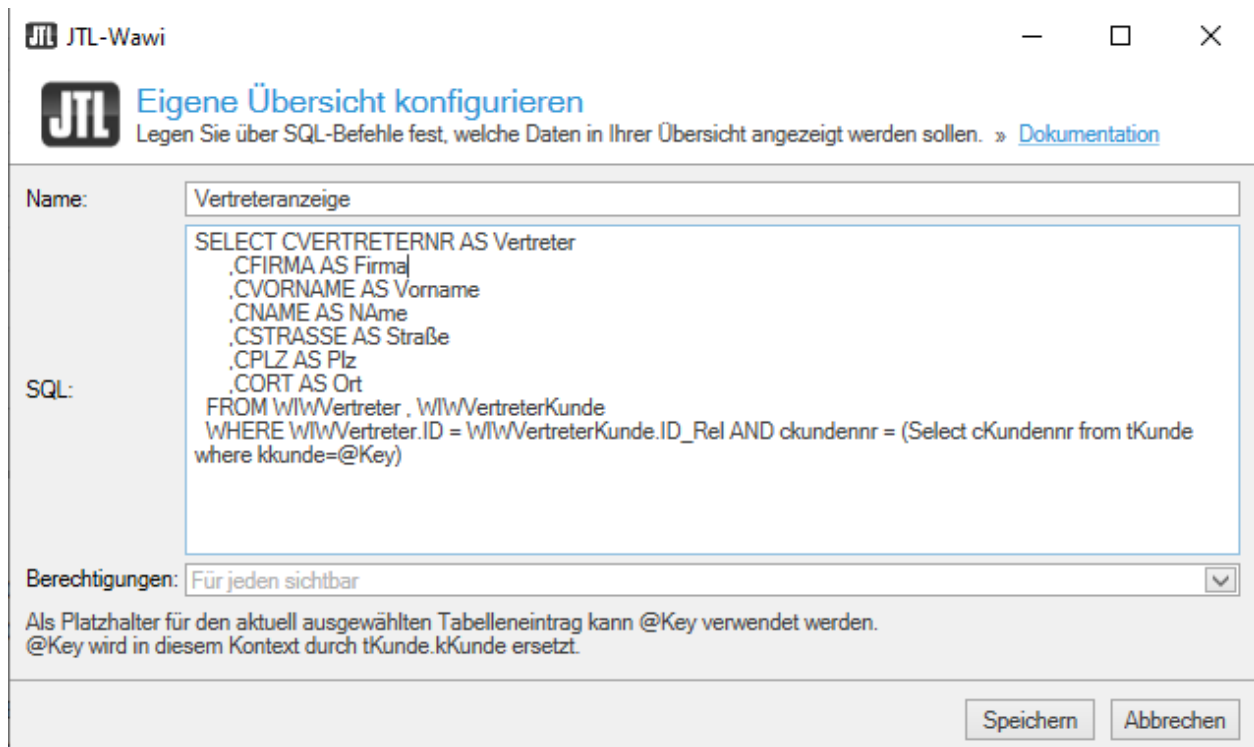
```
,CSTRASSE AS Straße
```

```
,CPLZ AS Plz
```

```
,CORT AS Ort
```

```
FROM WIWVertreter , WIWVertreterKunde
```

```
WHERE WIWVertreter.ID = WIWVertreterKunde.ID_Rel AND ckundenr = (Select  
ckundenr from tKunde where kkunde=@Key)
```



JTL-Wawi

Eigene Übersicht konfigurieren
Legen Sie über SQL-Befehle fest, welche Daten in Ihrer Übersicht angezeigt werden sollen. » [Dokumentation](#)

Name: Vertreteranzeige

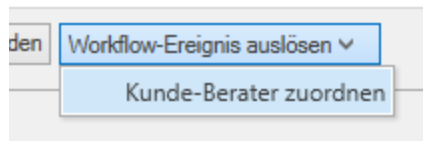
SQL:
SELECT CVERTRETERNR AS Vertreter
 ,CFIRMA AS Firma
 ,CVORNAME AS Vorname
 ,CNAME AS NName
 ,CSTRASSE AS Straße
 ,CPLZ AS Plz
 ,CORT AS Ort
FROM WIWVertreter , WIWVertreterKunde
WHERE WIWVertreter.ID = WIWVertreterKunde.ID_Rel AND ckundenr = (Select ckundenr from tKunde
where kkunde=@Key)

Berechtigungen: Für jeden sichtbar

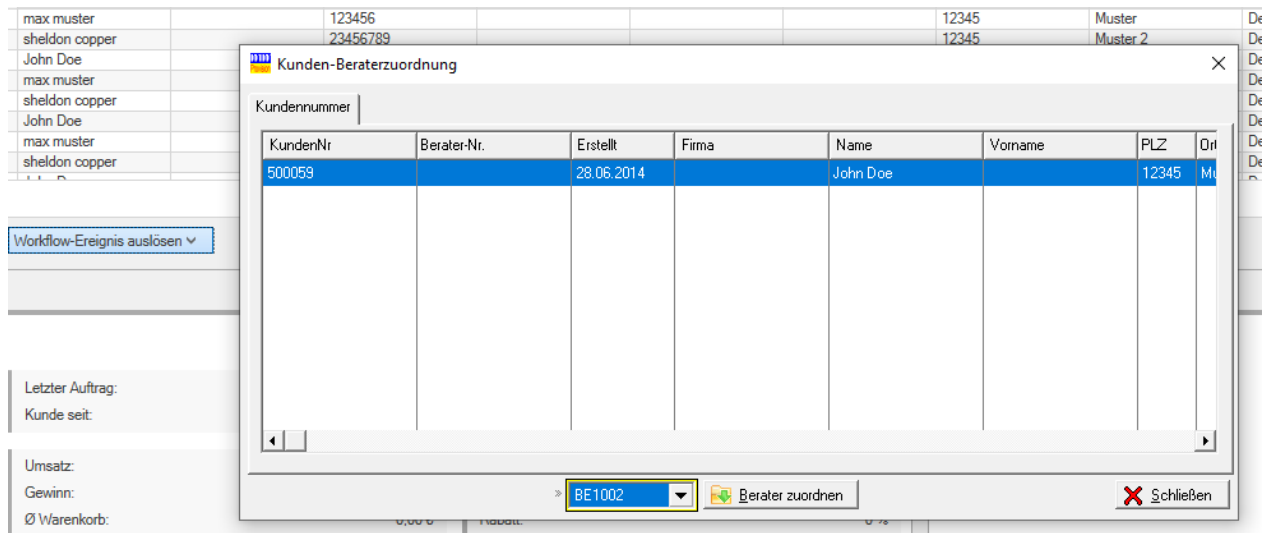
Als Platzhalter für den aktuell ausgewählten Tabelleneintrag kann @Key verwendet werden.
@Key wird in diesem Kontext durch tKunde.kKunde ersetzt.

Speichern Abbrechen

Mit diese SQL-Anweisung sieht man beim Scrollen durch die Kundenliste, ob zum markierten Kunden bereits ein Berater zugeordnet ist. Gibt es noch keine Zuordnung, kann man über den Button Workflowereignis auslösen



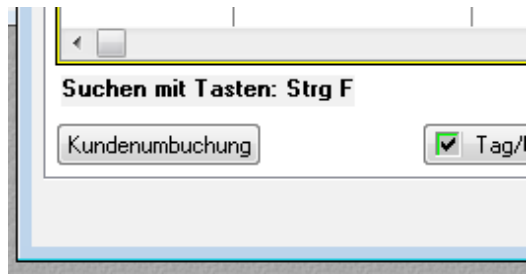
das Programm WIWAddOn starten und die Prozedur Kunden-->Berater-Zuordnung aufrufen.



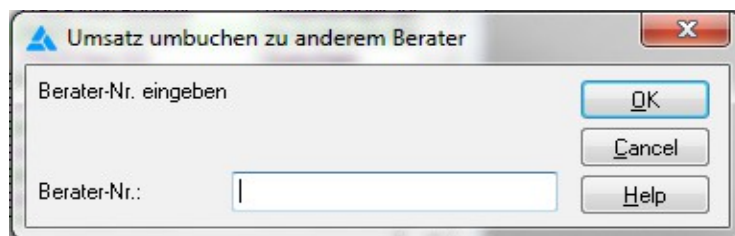
Sollte der Berater schon zugeordnet sein, wird das Fenster nur angezeigt. **Eine Berateränderung ist hier nicht möglich.**

Beim Aufruf aus der Wawi heraus wird auch geprüft, ob WIWAddOn mit dem gleichen Mandanten arbeitet. Ist dieser nicht gleich, erfolgt eine Meldung und das Programm wird beendet.

Wenn ein Berater seine Tätigkeit aufgibt, besteht nun die Möglichkeit, die Kunden anderen Beratern zuzuordnen.

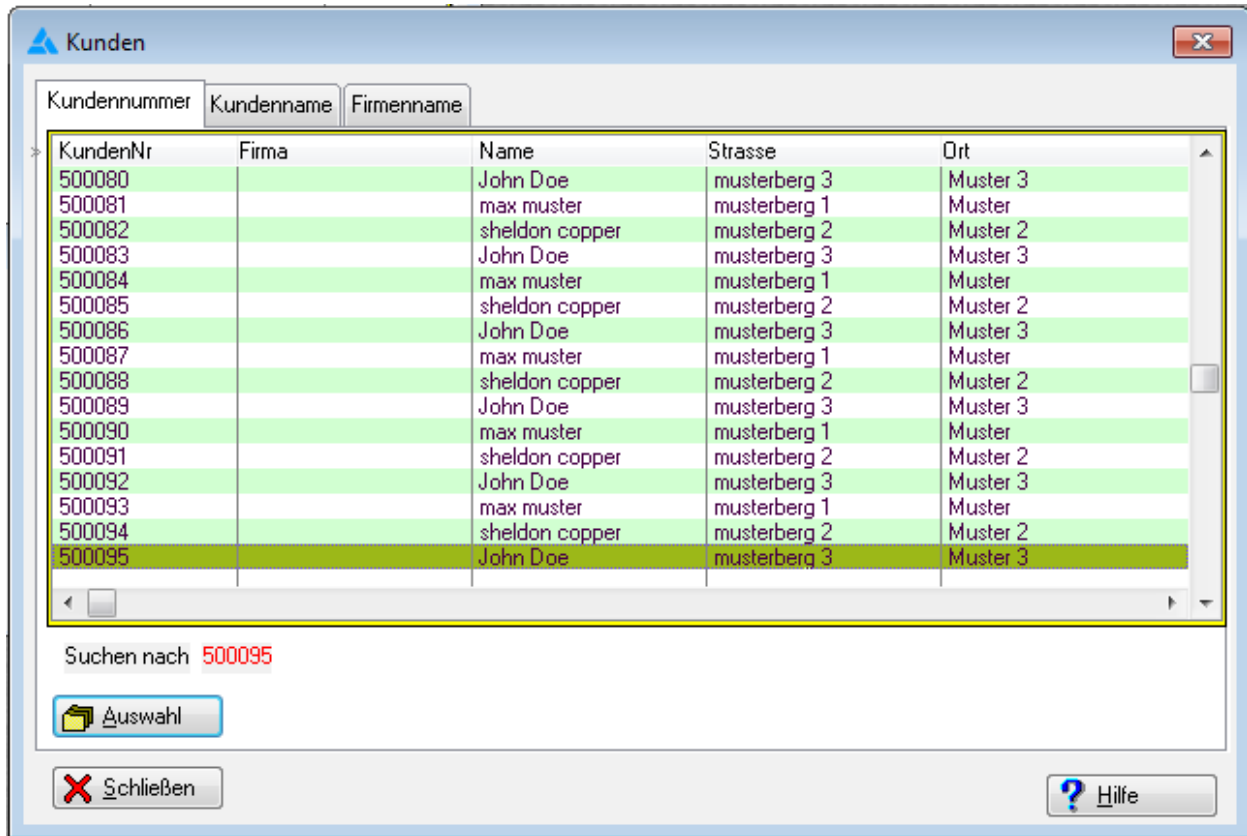


Markieren Sie die Kunden, (Button Tag/Untag), die einem neuen Berater zugeordnet werden sollen und Klicken Sie auf Kundenumbuchung.




Geben Sie hier die neue Berater-Nr. an und wählen Sie OK. Alle markierten Kunden sind nun dem neuen Berater zugeordnet.



Nach Eingabe der Kunden-Nr. oder Kundenauswahl (3-Punkte-Feld) wird der Kunde zugeordnet. Ist der Kunde bereits einem Berater zugeordnet, dann erscheint die Berater-Nr. in der Liste. Ein Kunde kann immer nur einem Berater zugeordnet werden.



KundenNr	Firma	Name	Strasse	Ort
500080		John Doe	musterberg 3	Muster 3
500081		max muster	musterberg 1	Muster
500082		sheldon copper	musterberg 2	Muster 2
500083		John Doe	musterberg 3	Muster 3
500084		max muster	musterberg 1	Muster
500085		sheldon copper	musterberg 2	Muster 2
500086		John Doe	musterberg 3	Muster 3
500087		max muster	musterberg 1	Muster
500088		sheldon copper	musterberg 2	Muster 2
500089		John Doe	musterberg 3	Muster 3
500090		max muster	musterberg 1	Muster
500091		sheldon copper	musterberg 2	Muster 2
500092		John Doe	musterberg 3	Muster 3
500093		max muster	musterberg 1	Muster
500094		sheldon copper	musterberg 2	Muster 2
500095		John Doe	musterberg 3	Muster 3

Suchen nach 500095

 Auswahl

 Schließen  Hilfe

Sie können mit dem Optionsfeld Defaultsuche festlegen, wo nach erneutem Öffnen der Maske die Suche beginnen soll.

Neu in der Version 1.20 ist das Bonussystem. Mit dem Bonussystem ist es möglich, neben der Provision zusätzliche Verkaufsanreize zu schaffen, um bei Erreichen bestimmter Umsatzziele diese mit einem zusätzlichen Bonus zu belohnen.

Dazu müssen Sie in der Maske Bonusbeträge verwalten die entsprechenden Datensätze anlegen. Ab der Version 1.21 werden die Berater und Teamleiter-Umsätze unterschiedlich bewertet. Dazu müssen Sie die Umsatzgruppen doppelt anlegen, einmal mit dem Bonustyp BR für Berater und TL für Teamleiter. Dadurch können Sie unterschiedliche Boni bei gleichem Umsatz für Berater und Teamleiter auszahlen.

Bonusbeträge

ID Bezeichnung Umsatz

Bezeichnung	Typ	Umsatz	Bonus	Bem
Umsatz 1	BR	2.000,00	50,00	
Umsatz 2	BR	4.000,00	200,00	
Umsatz 3	BR	6.000,00	300,00	
Umsatz 4	BR	8.000,00	400,00	
Umsatz 5	BR	10.000,00	500,00	
Umsatz 6	BR	12.500,00	800,00	
Umsatz 7	BR	15.000,00	1.000,00	
Umsatz 0	BR	1.000,00	25,00	

Neu Bearbeiten Löschen

Schließen Hilfe

Das Feld Bezeichnung dient lediglich der Information.

Record Will Be Changed

Info

Bezeichnung » Umsatz 3

Bonustyp: BR ▼

Umsatz 6.000,00

Bonus 300,00

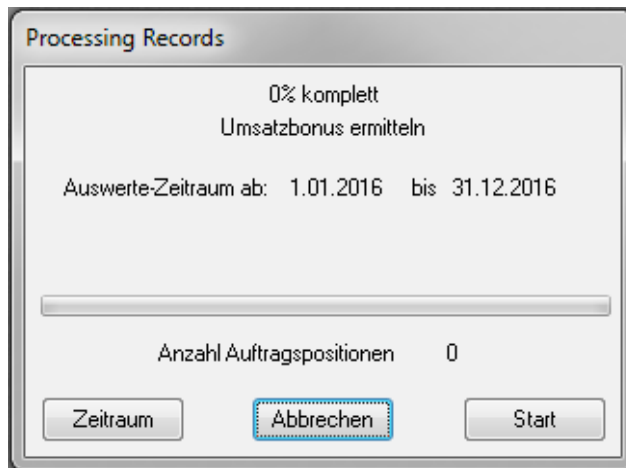
Bemerkung

OK Abbrechen Hilfe

Wenn die Daten angelegt sind, kann über den Menüpunkt Bonusberechnung der Umsatz und daraus resultierend der Bonus berechnet werden. Der Bonus wird für Berater und Teamleiter aufgrund der eingestellten Preisbasis berechnet. Sinnvollerweise erfolgt die Bonusberechnung über den gleichen Zeitraum wie die Provisionsermittlung. Als Zahlungsdatum wird das Enddatum des selektierten Zeitraumes eingetragen.

Die Berechnung kann beliebig oft erfolgen. Alle vorhandenen Datensätze im ausgewählten Zeitraum werden vor der Berechnung gelöscht und neu ermittelt. (DS-Typ = „B“)

In den Ausdrucken werden die Daten sortiert nach DS-Typ „A“, „B“, „M“ und „Z“ (Z ist reserviert für eine zukünftige Erweiterung) ausgedruckt.

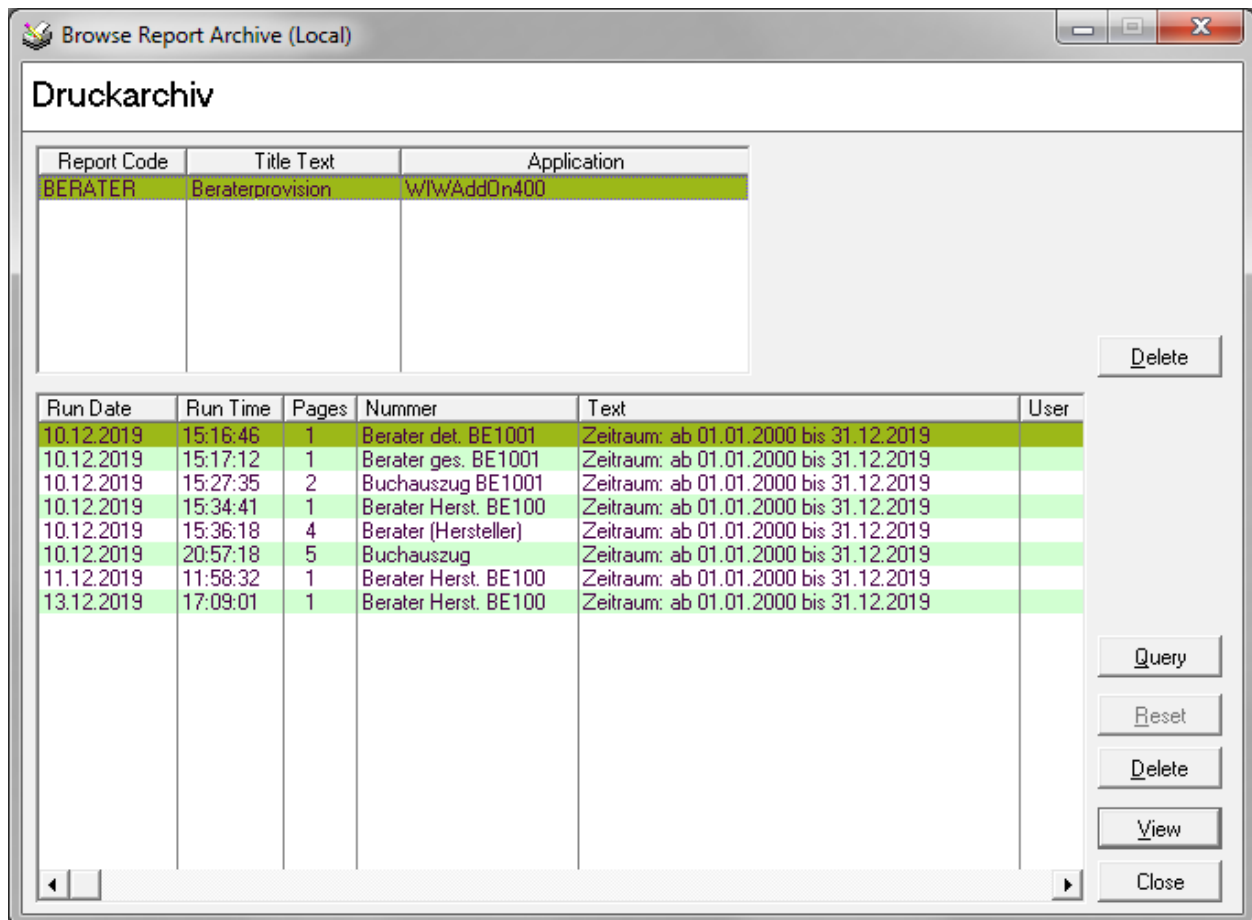
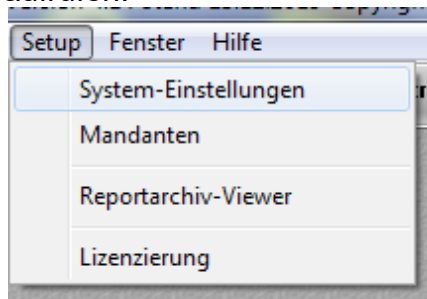


Auch hier lassen sich verschiedene Listen drucken. Die Beraterabrechnung erstellt einzelne Abrechnungen für die Berater.

Diese Berichtsauswahl kann in den Programmeinstellungen eingeschränkt werden.

Buchauszug RD (A)
Buchauszug ohne DB
Beraterabrechnung (A)
Beraterabrechnung detailliert (A)
Beraterabrechnung detailliert (Hersteller)
Beraterabrechnung gesamt (Hersteller) (A)
Beraterabrechnung gesamt (Kunde - Hersteller) (A)
Beraterabrechnung gesamt (Kunde - Hersteller - Artikel) (A)
Beraterabrechnung aller nichtbezahlten Aufträge
Beraterabrechnung gesamt
Berater-Kundenzuordnung
Berater-Herstellerzuordnung
Auftrags-Übersicht

Archivierte Reporte lassen sich über den Menüpunkt Setup → Reportarchiv-Viewer aufrufen.






Die archivierten Reporte können über den Button View angezeigt und ausgedruckt werden.

Neu ab der Version 1.43 ist der Buchauszug. In diesem Ausdruck sind alle Detaildaten zu einem Auftrag enthalten:

Report Preview

File View Zoom




 Page: Across: Down: Zoom:

DEMO 1. Firma
 Sylvesterallee 1
 22525 Hamburg

 Telefon: 040/4155-1502
 e-mail: zoomshop@phw.de
 Shop: www.hzw-zoomshop.de

Peter Wülgert
 Wohnstrasse

 12345 Wohnort

Berechnungsdatum: 29.12.2011

 Berater-Nr: B00001

 Seite: 1

Provisionsabrechnung




Auswerte-Zeitraum von: 01.01.2011 bis: 31.12.2011

Buchauszug nach §87c HGB

Antragsdatum	Antragsdatei	Antragsmenge	Brutto-Umsatz	Netto-Umsatz	Rechnungsdatum	Provision
				Deckungsbeitrag		
18.10.2009	RG225/HD 18257, Rolf Krüger, 24568 Hattendorf/671908	30,0 %	1,00	135,80	03.01.2010	A
			161,55	104,25		10,65
03.01.2011	RG253/HD 18570, Marco Barts, 21629 Neu Wulmstorf/GS	30,0 %	1,00	648,70	07.05.2011	A
			771,90	263,80		79,10
03.01.2011	RG254/HD 18730, Thorsten Wysocki, 21037 Hamburg/601018	30,0 %	1,00	140,30	07.05.2011	A
			142,50	108,75		10,65
09.05.2011	RG257/HD 18730, Thorsten Wysocki, 21037 Hamburg/601018	30,0 %	1,00	140,30	09.05.2011	A
			142,50	108,75		10,65
31.12.2011	Bonus auf Rechnungen: 1.686,3 201112				31.12.2011	B
						25,00
Umsatz und Provision gesamt			18,00	1.065,10		
			1.218,45	585,55		136,05

Report Preview

File View Zoom




 Page: Across: Down: Zoom:

Testvertrieb:
 Umsatzgasse 1
 1234 Kapitalstadl

 Telefon: 01234 56789
 e-mail: info@umsatz.net
 Shop: www.umsatz.at

Herr
 Paul Schrader
 ExWeg 3

 78423 Hausen

Berechnungsdatum: 17.04.2010

 Berater-Nr: \0815
 Seite:

Provisionsabrechnung Auswerte-Zeitraum von 01.01.2009 bis: 31.12.2010

Auftragsdatum	Auftragsdaten	Brutto-Umsatz	Provision	Rechnungsdatum
14.11.2009	SC-203-2009/ KD18624, Jennifer Witte, 21033 Hamburg/ 65	83,5	20,8	16.11.2009
16.10.2009	SC-220-2009/ KD14933, Ralf Teske, 38820 Halberstadt/ 665	335,2	128,7	03.01.2010
18.10.2009	SC-242-2009/ KD18727, Stefanie Wiele, 33611 Bielefeld/ 63	249,6	95,1	03.01.2010
Provision gesamt			244,7	

Bei der Provisionsart2 wird anstelle des Brutto-Umsatzes die Auftragsmenge angezeigt:

Berater Berater
 \Weg

 7 Stadtdt

Berechnungsdatum: 29.05.2010

 Berater-Nr: BE0004
 Seite:

Provisionsabrechnung Auswerte-Zeitraum von 01.01.2010 bis: 01.12.2010

Auftragsdatum	Auftragsdaten	Auftragsmenge	Provision	Rechnungsdatum
28.05.2010	AU2010010/ 500003, Monika Musterfrau, 123 Wohnort/	2.001,0	540,2	28.05.2010
Provision gesamt			540,2	

Nicht bezahlte Aufträge oder Aufträge, bei denen noch keine Rechnung erstellt wurde, können Sie sich auch ausdrucken, wieder mit der Unterscheidung nach Provisionsart1

Testvertrieb:
Umsatzgasse 1
1234 Kapitalstad

Telefon: 0123456789
e-mail: info@Umsatz.net
Shop: www.Umsatz.net

Herr
Paul Schrader
ExWeg 3

78423 Hausen

Berechnungsdatum: 17.04.2010

Berater-Nr: V0815

Seite: -

Provisionsabrechnung **Auswerte-Zeitraum von 01.01.2009 bis: 31.12.2010** nicht bezahlte Aufträge

Auftragsdatum	Auftragsdaten	Brutto-Umsatz	Provision	Status
16.11.2009	SC-218-2009/ KD13258, Christian Klähn, 19376 Mamitz/	160,1	61,6	nicht bezahlt
15.03.2010	SCM-16-2010/ KD18727, Stefanie Wiele, 33611 Bielefeld	118,7	59,3	nicht bezahlt
Provision gesamt			120,9	

und Provisionsart2:

Berater Berater
Weg

7 Stadt

Berechnungsdatum: 29.05.2010

Berater-Nr: BE0004

Seite: -

Provisionsabrechnung **Auswerte-Zeitraum von 01.01.2010 bis: 01.12.2010** nicht bezahlte Aufträge

Auftragsdatum	Auftragsdaten	Auftragsmenge	Provision	Status
02.02.2010	AN2009013/ 500001, , 73333 Gingen an der Fils/	56,0	33,6	keine Rechnung
05.01.2010	AU2009003/ 500001, , 73333 Gingen an der Fils/	5,0	3,0	nicht bezahlt
05.01.2010	AU2009004/ 500001, , 73333 Gingen an der Fils/	1,0	0,6	keine Rechnung
Provision gesamt			37,2	

Die Beraterabrechnung gesamt ist für Ihre Unterlagen bestimmt.

Testvertrieb:
Umsatzgasse 1
1234 Kapitalstadl

Telefon: 01234 56789
e-mail: info@Umsatz.net.at
Shop: www.Umsatz.net

Provisionsabrechnung **Auswerte-Zeitraum von 01.01.2009 bis: 31.12.2010**
alle Berater und bezahlte Aufträge

V0815	Paul Schrader	78423 Hausen	Provision gesamt	244,7
V0816	Hans Hansen	78978 Plämg	Provision gesamt	161,5
BR00000002	Maria Schweiger	1234 Chur	Provision gesamt	43,9
BR0005	Melanie Steffen	89753 Klettbach	Provision gesamt	64,1
BR0006	Testberater		Provision gesamt	358,0
			Provision Gesamtsumme	872,3

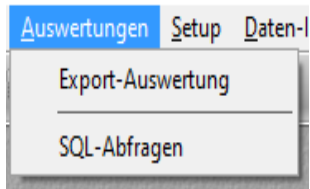
Mit dieser Liste haben Sie die Übersicht, welche Kunden zu welchen Beratern gehören.

Berater Berater Weg 7 Statdt	Druckdatum	13.05.2010
	Berater-Nr.:	BE0004
	Provisionsatz (in %) :	0,00
	Provisionsatz Shop (in %) :	0,00

Kunde

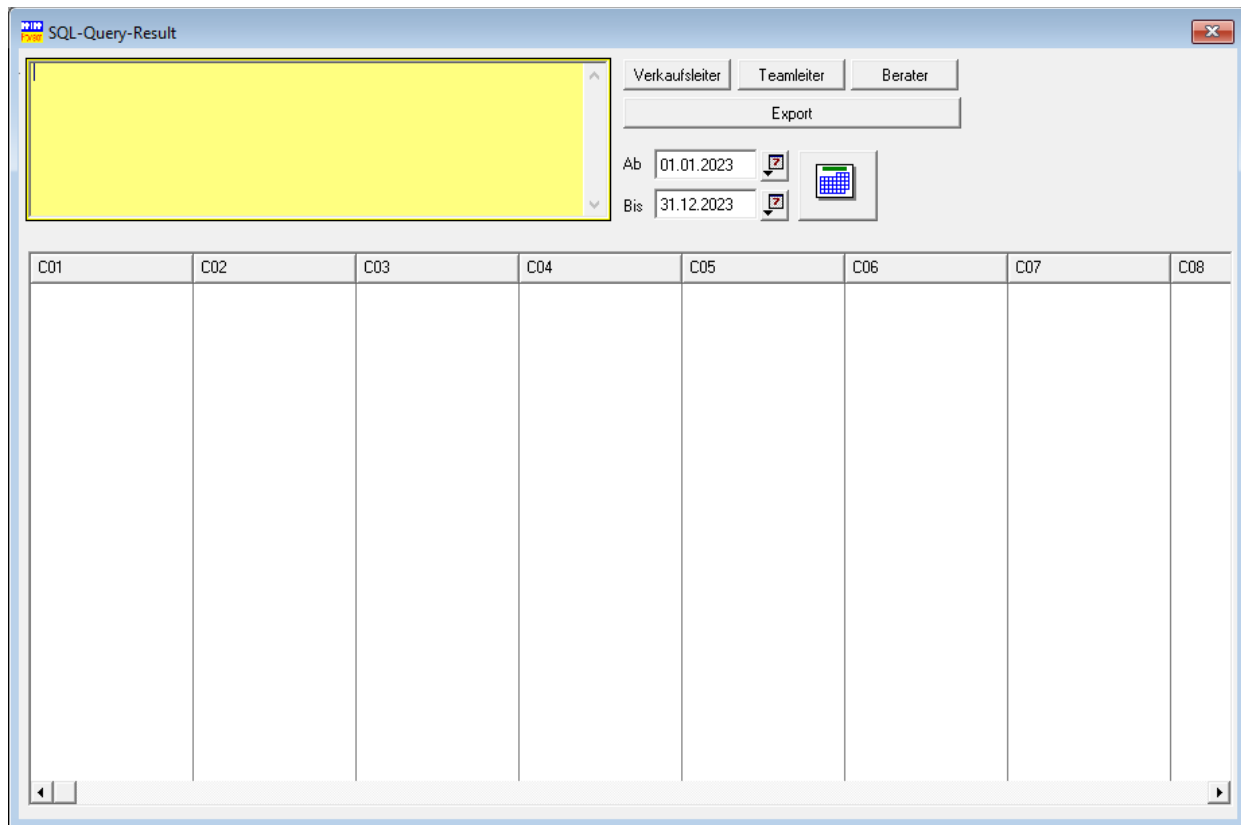
500009/ h, c/ Ulm
500000/ , / Oberberken
500001/ , / Gingen an der Fils
500003/ Musterfrau, Monika/ Wohnort
500004/ Mustermann, Hans/ Berlin
500005/ , /
500006/ M, B/ Leonberg
500007/ Meier, Hans/ Dorf
500009/ h, c/ Ulm
500008/ z, x/ München
500010/ kkk, kk/ Köck
500011/ hhhhh, hhhh/ Köln

Export



Über den Menüpunkt Export-Auswertungen können Sie alle Provisionsdaten eines Zeitraumes für Ihre externe Buchhaltung als CSV-Datei exportieren.

Noch nicht an die Provisionsart2 angepasst.



The screenshot shows a window titled "SQL-Query-Result" with a yellow highlighted area at the top. Below this area are buttons for "Verkaufsleiter", "Teamleiter", and "Berater", followed by an "Export" button. Below the buttons are date pickers for "Ab" (01.01.2023) and "Bis" (31.12.2023). At the bottom is a table with 8 columns labeled C01 through C08.


C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08



Mit diesem Button können Sie den Auswerte-Zeitraum bestimmen. Automatisch wird der Auswerte-Zeitraum auf den 1. Januar bis zum 31. Dezember des Jahres vorbelegt.



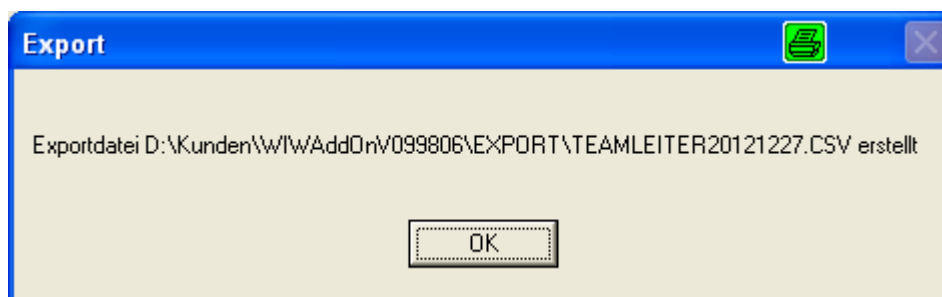
Die Maske für die Zeitraum-Bestimmung erreichen Sie von verschiedenen Punkten innerhalb des Exportmoduls. Wählen Sie das Jahr und den Monat oder das Quartal und klicken Sie auf den Button weiter.

Alternativ können Sie auch das Datum aus einem Kalender bestimmen. .

Nach der Selektion des Auswertezeitraumes können Sie die Buttons Rechnungen oder Gutschriften anklicken. Wenn sich im Auswertezeitraum Daten befinden, werden diese im Listbereich angezeigt. Bei großen Datenmengen kann dieser Vorgang etwas dauern.

Danach können Sie den Button Export betätigen und die CSV-Datei wird im Programmverzeichnis in einem Unterverzeichnis EXPORT mit dem Namen BERATER_JJJJMMTT.TXT, TEAMLEITER_JJJJMMTT.TXT oder VERKAUFSLEITER_JJJJMMTT.TXT gespeichert. (JJJJ = Jahr, MM = Monat, TT = Tag des Abruftages) angelegt.

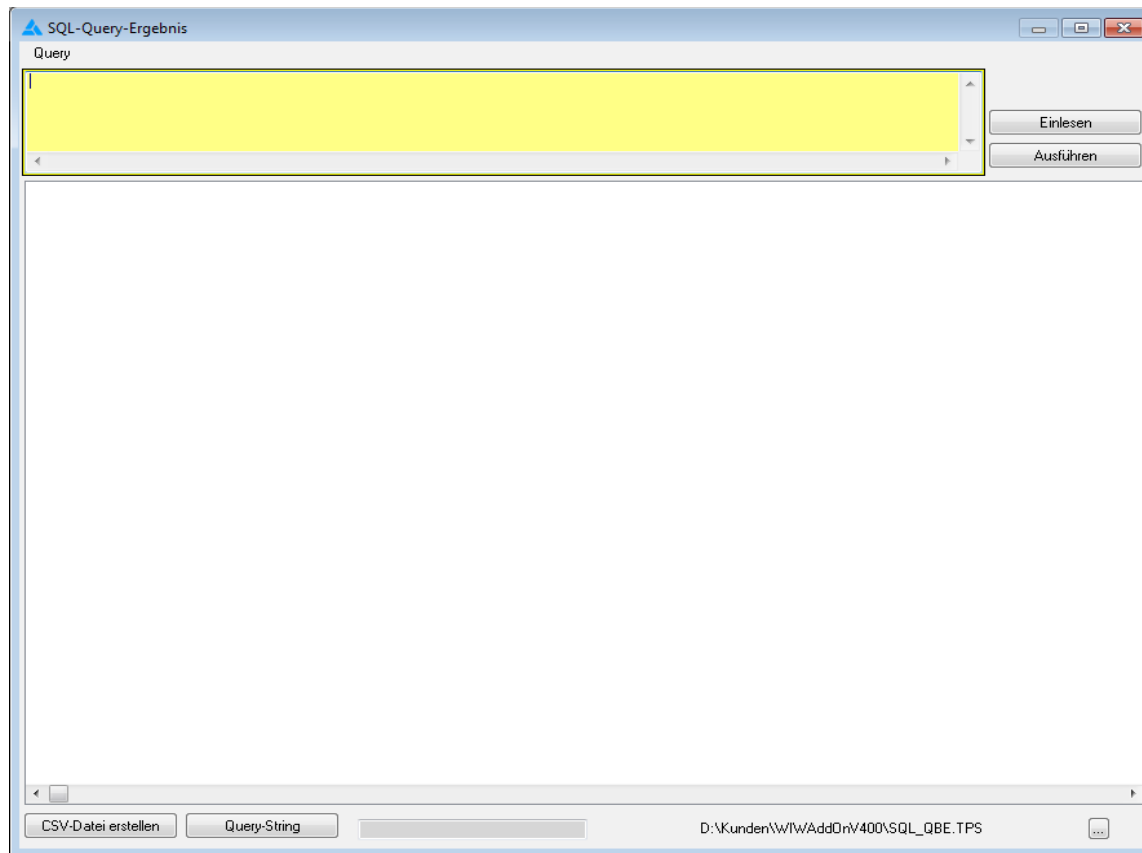
Das Ergebnis eines Exportaufrufes sieht dann so aus:



Die Datei, die exportiert wird enthält dann bspw. diesen Inhalt:

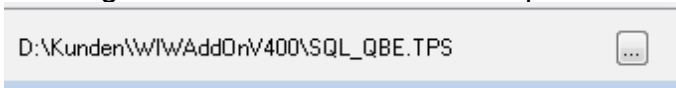
BERATER_20121227.CSV - Editor									
Datei Bearbeiten Format Ansicht ?									
"Berater/Teamleiter";	"Name";	"Berater/Auftrag";	"Brutto";	"Netto";	"Provision";	"Konto";	"Kennzeichen";		
"BE0001";	"wingert";	Bonus auf Rechnungen	1.686,3";		0,00;		0,00;		
25,00;";	"";								
"BE0001";	"wingert";	RG210";	285,00;	280,55;	21,27;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG226";	161,58;	135,78;	10,63;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG248";	889,71;	747,66;	20,54;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG249";	889,71;	747,66;	20,54;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG250";	207,00;	173,95;	27,61;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG253";	771,90;	648,66;	19,01;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG254";	142,50;	140,28;	10,63;	"";	"";		
"BE0001";	"wingert";	RG257";	142,50;	140,28;	10,63;	"";	"";		
"BE0002";	"Dolores";	RG186";	155,36;	151,08;	0,00;	"";	"";		
"BE0002";	"Dolores";	RG21";	135,00;	133,97;	4,25;	"";	"";		
"BE0002";	"Dolores";	RG217";	118,71;	110,02;	3,49;	"";	"";		
"BE0002";	"Dolores";	RG230";	130,92;	110,02;	3,49;	"";	"";		
"BE0003";	"Paulsen";	RG251";	171,43;	171,43;	4,70;	"";	"";		
"BE0003";	"Paulsen";	RG252";	153,21;	149,28;	0,00;	"";	"";		
"BE0003";	"Paulsen";	RG255";	83,70;	77,79;	2,01;	"";	"";		
"BE0003";	"Paulsen";	RG256";	234,00;	217,47;	2,56;	"";	"";		
"BE0004";	"Test";	RG92";	147,86;	144,78;	0,00;	"";	"";		

Über den Menüpunkt SQL-Abfragen können universelle Datenbankabfragen



durchgeführt werden.

Das Ergebnis kann als CSV-Datei exportiert werden.



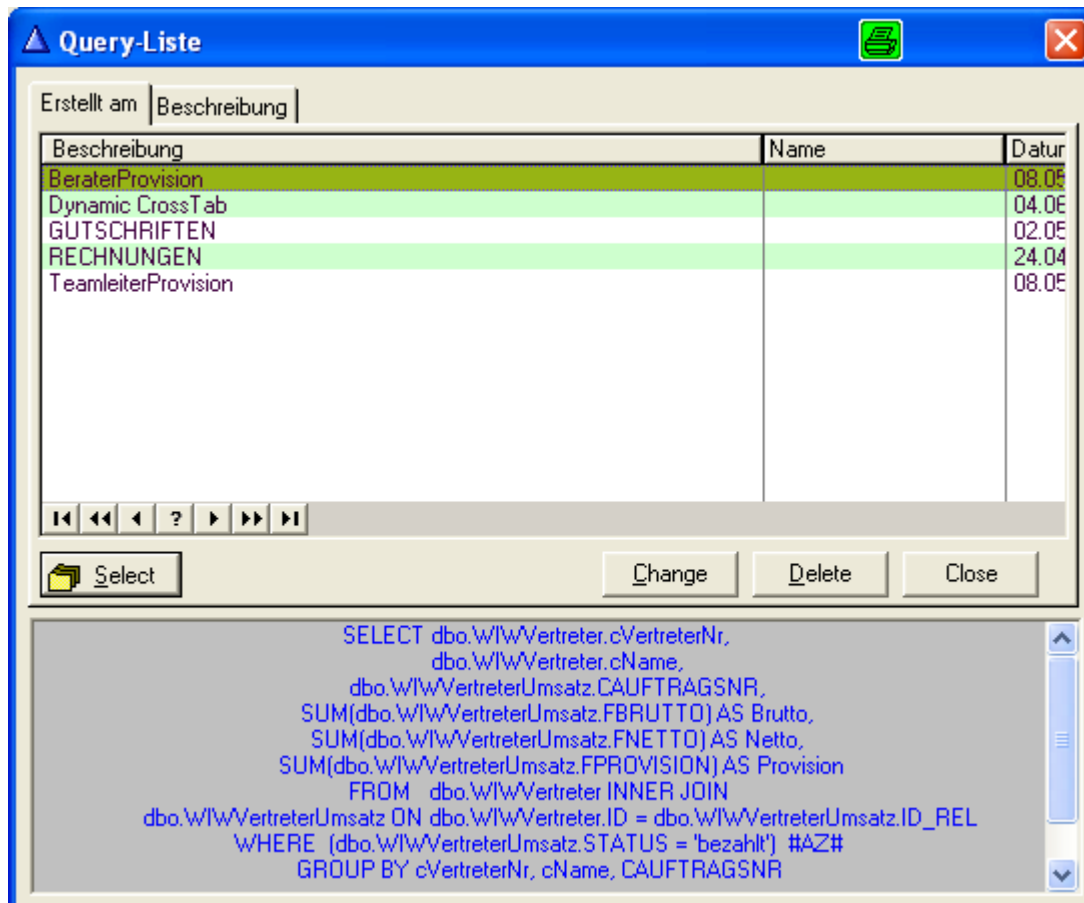
Über den 3-Punkte-Button kann eine Datei mit speziellen SQL-Abfragen (erhältlich durch den Programmhersteller) geladen werden.

Mitgeliefert wird eine Beispieldatei SQL_BERKUNDE.TPS. Die darin enthaltene SQL-Anweisung zeigt alle zum Berater gehörenden Kunden an:

```
SELECT CVERTRETERNR
      ,CFIRMA
      ,CVORNAME
      ,CNAME
      ,CSTRASSE
      ,CPLZ
      ,CORT
      ,CKUNDENNR
FROM WIWVertreter, WIWVertreterKunde
WHERE ID_Relat = WIWVertreterKunde.ID_Rel
```

Damit lässt sich die Pflege der Kundenzuordnung vereinfachen.

Die für den Export benötigten Informationen werden in der Query-Liste verwaltet.
Vorhandene Queries dürfen nicht verändert werden.



In der SQL-Anweisung steht die Variable #AZ#. Diese Variable dient als Platzhalter und wird während des Abrufes mit einer WHERE-Bedingung, die eine Selektion des Datums von/bis durchführt. Diese Abfragen dürfen nicht verändert werden, anderenfalls arbeitet der Export nicht mehr richtig.

Debug Export/ Debug Import

Aktiv für V 1.5

Alle Kundensysteme haben individuelle Daten und Kombinationen dieser Daten in Kundenaufträgen. Bei Fehlern ist es oft nicht ohne Kundendaten möglich, diese zu finden bzw. zu korrigieren.

Wenn Sie dazu aufgefordert werden, besteht hier die Möglichkeit, Ihre Daten als CSV-Dateien zu exportieren. Die Daten können dann als gepackte Zip-Datei an mich geschickt werden und in eine reduzierte Debug-Datenbank importiert werden. Nun besteht für mich die Möglichkeit, die speziellen Probleme nachzuvollziehen und zu korrigieren.

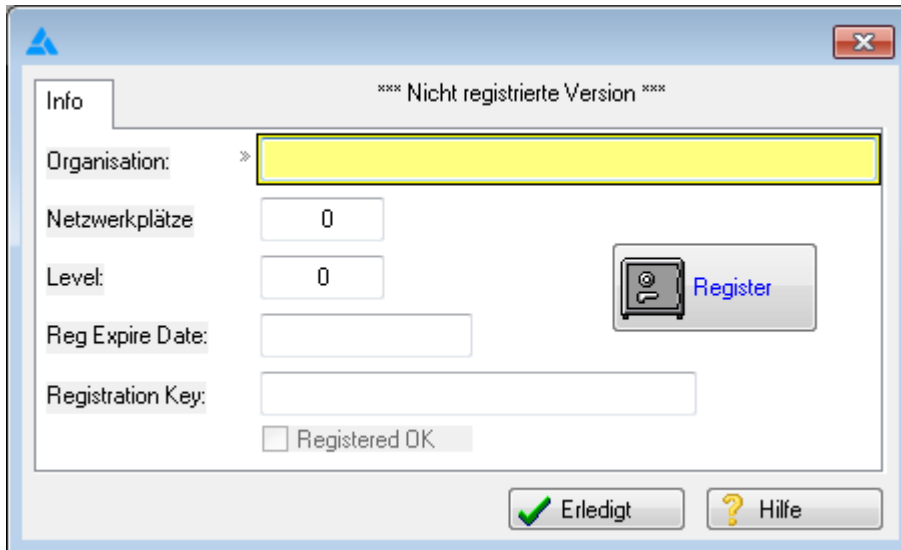
Die Daten lassen sich folgendermaßen exportieren:

Die gepackte Zip-Datei finden Sie im Verzeichnis....

Lizenzierung

Nach der Erstinstallation arbeitet das Programm als Demoversion 30 Tage lang und alle fertiggestellten Module stehen Ihnen ohne Einschränkungen zur Verfügung. Nach diesem Zeitraum arbeitet das Programm nicht mehr, die Daten sind aber alle noch vorhanden. Sie können dann mit einem Lizenzschlüssel die Funktionalität der Fertigungsmoduls wieder herstellen. Über die Kosten der weiteren Lizenzen können Sie sich gerne ein detailliertes Angebot erstellen lassen. Die Freischaltung erfolgt über die Produkt-Registrierung. Die notwendigen Daten erhalten Sie über die Wirtschafts-Informatik-Wietzorek.

Falls das Rechnerdatum zurückgesetzt wird, um den 30-Tagezeitraum zu verlängern oder das Programm erneut installiert wird, endet der Demomodus sofort.



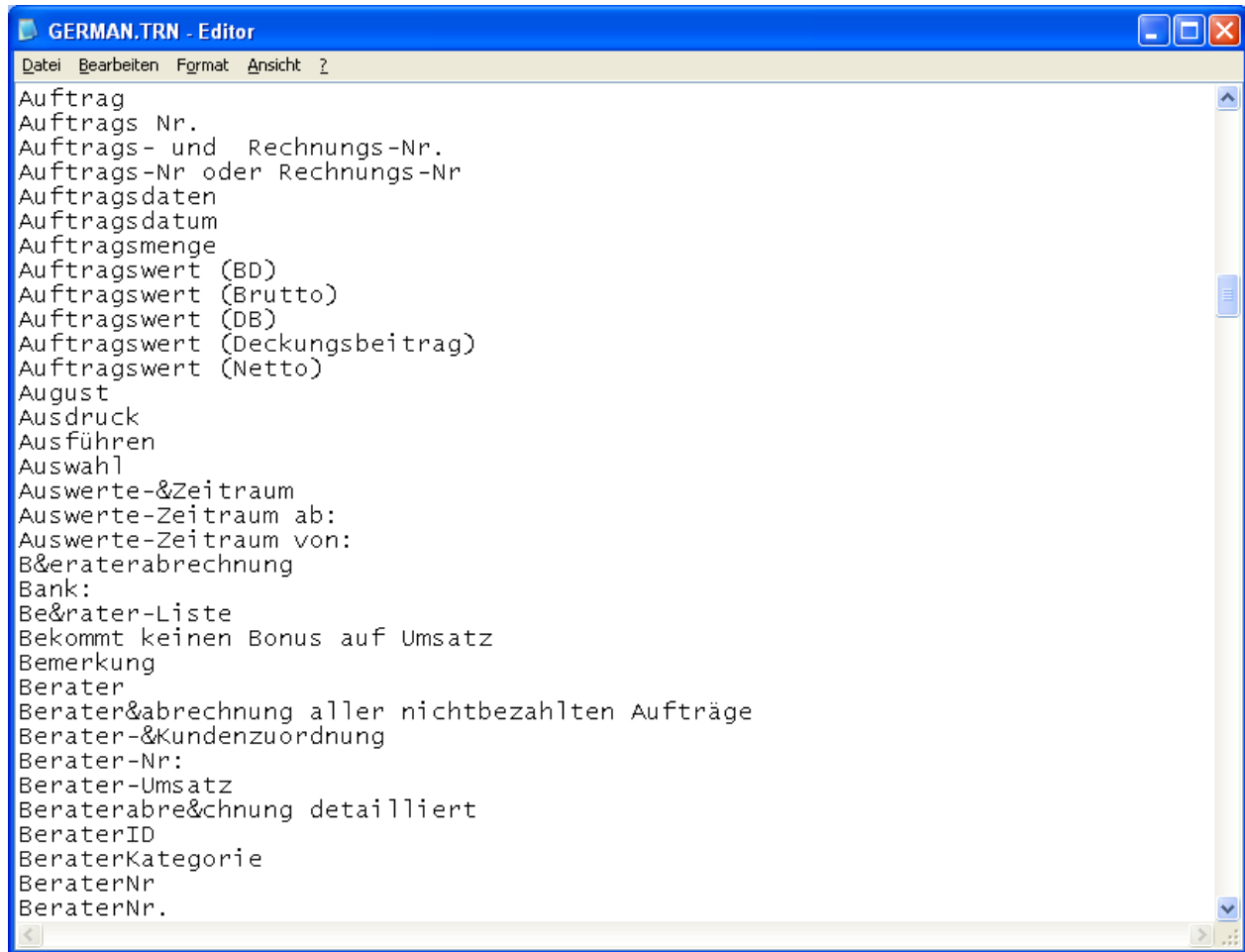
Das Programm wird ständig verbessert und erweitert.

Vermissen Sie eine Funktion, die in JTL nicht integriert wird, weil zu wenig User diese Erweiterung benötigen? Sprechen Sie mich an, Vieles ist möglich.

Benutzeroberfläche

Das Programm bietet die einfache Möglichkeit, die Texte der Masken und Ausdrucke selbst anzupassen. Im Installationsverzeichnis gibt es die Dateien ORIGINAL.TRN und GERMAN.TRN.

Wollen Sie eigene Texte für die Literale hinterlegen, dann können Sie dies in der Datei GERMAN.TRN machen. Sie dürfen aber keine Texte hinzufügen. Erlaubt ist nur das Verändern der vorhandenen Texte.



Vorher von der Datei GERMAN.TRN eine Sicherheitskopie machen. Bearbeiten können Sie diese Datei mit jedem beliebigem Text-Editor (Bspw. Notepad.exe)

In einer späteren Version wird die Editiermöglichkeit ins Programm integriert.

Bugfix, Erweiterungen

Version 3.00

02.01.2016

An JTL-Wawi Version 1.06 und aktueller angepasste Provisionsabrechnung

Version 3.04

27.06.2016

Import der Berater- und Kundenzuordnung per CSV-Datei mit Protokoll-Anzeige

Zusätzliches Sortierfeld für Berater, Team- und Verkaufsleiter erstellt

Query-Funktionen für Berater, Team- und Verkaufsleiter für Anzeige und Ausdruck

Version 3.04

nicht veröffentlicht

Version 3.07

Angepasst an Version 1.1.4.14

Version 3.08

Import der Berater- und Kundenzuordnung angepasst. Protokoll wird mit Start- und Endezeit erstellt. Numerische Werte bei Kundennummer können importiert werden.

Version 4.00

Anpassung an JTL-WaWi-Version >= 1.4

Version 4.01

12.06.2019

nicht veröffentlicht

Version 4.02

01.07.2019

Virtuelle Tastatur entfernt

Version 4.03

07.09.2019

Kundennummer wurde im Beraterumsatz nicht gespeichert

Version 4.04

09.09.2019

Die Anzahl User wird beim Mandantenwechsel nicht reduziert.

Version 4.05

26.10.2019

Auswertart „Rechnungen (bezahlt und unbezahlt)“ eingebaut

Report „Beraterabrechnung detailliert (Hersteller)“ eingebaut.

Version 4.06
29.10.2019
Report „Beraterabrechnung gesamt (Hersteller)“ eingebaut.

Version 4.07 – 4.09
04.11.2019
nicht veröffentlicht

Version 4.10
05.11.2019
Korrektur in Berechnungsroutine

Version 4.11
16.11.2019
Summe Netto in Report „Beraterabrechnung detailliert (Hersteller)“ und
„Beraterabrechnung gesamt (Hersteller)“ eingebaut.

Version 4.12 + 4.13
30.11.2019
nicht veröffentlicht

Version 4.14
14.12.2019
Bei Gutschriften wurden nur 20 Positionen bei der Berechnung berücksichtigt.
Unbegrenzte Anzahl Positionen ist jetzt möglich.
Druckarchiv für Berater-Reporte eingerichtet

Version 4.15 + 4.17
04.01.2020
nicht veröffentlicht

Version 4.18
13.01.2020
Report „Beraterabrechnung gesamt (Kunde - Hersteller)“ eingebaut.

Version 4.19
04.02.2020
Provisionstyp Berater → Marke eingebaut

Version 4.20
12.02.2020
Provisionstyp Berater → Marke → Artikel eingebaut

Version 4.21
03.03.2020
Kunde kann mehreren Beratern zugeordnet werden.
Beraterreporte können in den Programmeinstellungen ausgewählt werden

Version 4.22 + 4.24

01.05.2020

nicht veröffentlicht

Version 4.25

06.05.2020

Anpassung Strukturprüfung für Kunden-Berater-CSV-Datei

Version 4.26

07.05.2020

Export verschiedener Daten zwecks Fehlersuche eingebaut

Rabatt bei Gutschriften berücksichtigen

Version 4.27

12.09.2020

Schalter für Rabatt bei Gutschriften bei den Programmeinstellungen

Version 4.27 + 4.29

15.10.2020

nicht veröffentlicht

Version 4.30

17.11.2020

Schalter für Grenzzrabbatt und Grenzzrabbattsatz bei den Programmeinstellungen eingebaut.

Auftrags-, Rechnungs- oder Gutschriftspositionen werden bei Überschreitung des Grenzzrabbattsatzes mit 0,00€ Provision berücksichtigt.

Version 4.31

03.12.2020

Fehlerkorrektur der Import-Prozeduren für Artikel mit bzw. ohne Provision.

Version 4.32

15.05.2021

Ab einem zu niedrigen Rabatt kann mit einem reduzierten Provisionssatz gerechnet werden.

Version 4.33

20.05.2021

nicht veröffentlicht

Version 4.34

29.05.2021

Schalter der bei Provision=0 den Datensatz nicht anzeigt/ druckt.

Version 4.35 4.37

16.10.2021

nicht veröffentlicht

Version 4.38
16.10.2021
Buchhaltungsexport bis auf weiteres deaktiviert
Anpassungen im Export-Auswertungen
Anpassungen der SQL-Anweisungen für Export

Version 4.39
31.11.2021
nicht veröffentlicht

Version 4.40
25.01.2022
Eingabe für Feld Server in der Mandantenverwaltung auf 60 Zeichen erhöht.
Ausblenden einzelner Menüpunkte (Teamleiter, Verkaufsleiter)

Version 4.41
26.01.2022
Neue konfigurierbare Importroutinen.
Berechnungsroutine „InMemory“ aktiviert

Version 5.00
30.09.2022
Die JTL-Version 1.6 wird ab sofort unterstützt und wird nun als Version 5.00 bezeichnet.
Das Programm berücksichtigt nun auch Fremdwährungen.

Version 5.00
10.02.2023
Dokumentation angepasst und Installations-Datei erstellt.

Version 5.01
03.03.2023
Die Kunden-Berater-Zuordnung aus der JTL-Warenwirtschaft heraus ermöglicht.
Anzeige des zugeordneten Beraters in den JTL-Kundendaten über „Eigene Übersichten“
in der Doku beschrieben.

Version 5.02 + 5.03
12.03.2023
Die Kunden-Berater-Zuordnung lässt sich aus der JTL-Warenwirtschaft heraus starten
als „Manueller Workflow“.

Version 5.04
11.04.2023
Die JTL-Wawi-Version 1.7 wird unterstützt