Software by Design
Nextcloud-Apps

Kunden · Deals · Chase & Coaching

CustomerCheck

Benutzerhandbuch

Endanwender-Dokumentation der Web-App

Heute, Pipeline, Posteingang, Verlängerungen und Team-Coaching.

App-Version	Sprache	Datum
1.6.191	**Deutsch**	**5. November 2026**

Inhaltsverzeichnis

Einleitung . . . 1
1 Rollen und Berechtigungen . . . 1
2 Erste Schritte . . . 3
3 Heute — die Tages-Warteschlange . . . 4
4 Übersicht und Diese Woche . . . 5
5 Firmen — das gemeinsame Register . . . 6
6 Die Firmenseite — die 360°-Sicht . . . 7
7 Deals und die Pipeline . . . 9
8 Lizenzen, Verlängerungen und Geld . . . 10
9 Aufgaben, Meine Kunden und Pläne . . . 11
10 Posteingang — Mail-Triage, die das Buch erreicht . . . 12
11 Team-Board und Konflikte . . . 13
12 Import — das Buch hereinholen . . . 14
13 Arbeitsbereich-Einstellungen . . . 15
14 App-Einstellungen — die Admin-Ebene . . . 17
15 Zugriff — die App-Tür . . . 18
16 Die Companion-App (CUC2) . . . 19
17 Barrierefreiheit . . . 20
18 Fehlersuche und FAQ . . . 21
19 Glossar . . . 23
20 Katalog — jede Fläche auf einen Blick . . . 24
Über Software by Design . . . 25
Support & Mitmachen . . . 25
Index . . . 26

Einleitung

CustomerCheck ist die Nextcloud-App für Kundenarbeit auf Ihrer Instanz: ein gemeinsames Firmenbuch, eine Deal-Pipeline, Lizenzen und Verlängerungen, ein zuordenbarer Posteingang, Tages- und Wochenrituale sowie Team-Coaching — ohne Salesforce und ohne die Buchhaltung zu ersetzen. Buchungen bleiben in ProjectCheck, InvoiceCheck und TicketCheck; CustomerCheck verknüpft diese Quellen auf einem Datensatz und zeigt, was jetzt fällig ist. Die Web-App ist frei unter der AGPL; die Android-Companion braucht einen CUC2-Lizenzplatz (Kapitel 16).

Dieses Handbuch ordnet sich danach, was Sie erreichen wollen, nicht nach Menüpunkten. Lesen Sie Kapitel 1 einmal, um Ihre Rolle zu kennen, gehen Sie die erste Runde in Kapitel 2 mit, und springen Sie danach direkt ins Aufgabenkapitel, das Sie brauchen — jede Anleitung steht für sich. Der Katalog in Kapitel 20 bildet jeden Bildschirm auf sein Kapitel ab, und der „wie mache ich“-Index in Kapitel 18 löst die Fragen auf, die der Support am häufigsten hört.

Stand: App-Version **1.6.191** (Commit `23a7204`), 5. November 2026, Deutsch (Sie-Form). Atlas-Docs POLICY 3.5.15; Produkt-Farm `exit_met`.

Publikum: „Nur ansehen“ · **„Darf bearbeiten“** · **„Darf Team verwalten“** · App-Administratoren.

Was Sie brauchen: CustomerCheck-Zugang · Browser mit JavaScript · für **„App-Einstellungen“** App-Admin-Recht.

Kapitel: 1 Rollen · 2–9 Tagesarbeit · 10 Posteingang · 11–12 Team & Import · 13–14 Einstellungen · 15–16 Zutritt & Companion · 17–20 Referenz.

Anrede: Fließtext in Sie-Form. Oberflächen-Labels in Anführungszeichen folgen der DE-Locale und sind unverändert zitiert.

Schnellstart: Anmelden → **„Heute“** abarbeiten → Firma und Deal pflegen → Mail zuordnen → optional **„Diese Woche“**.

1 Rollen und Berechtigungen

CustomerCheck hält zwei verschiedene Fragen sauber auseinander, und fast jede Supportanfrage über „fehlende Schaltflächen“ stellt sich als Verwechslung der beiden heraus. Die erste Frage ist die

App-Tür: dürfen Sie CustomerCheck überhaupt öffnen? Die Tür steuert der App-Administrator unter **„App-Einstellungen“** → **„Zugriff“**; Kapitel 15 erklärt sie im Detail. Die zweite Frage ist Ihre *Rolle im Arbeitsbereich*: was dürfen Sie drinnen sehen und ändern? Diese Rolle wird pro Person unter **„Team & Postfach“** vergeben — und um sie geht es hier.

Diese Version führt **einen** Organisations-Arbeitsbereich pro Instanz. Es gibt keinen Arbeitsbereich-Umschalter und kein zweites Buch; alle mit Tür-Zutritt arbeiten im selben Register, und allein Ihre Rolle entscheidet, wie viel davon Sie anfassen dürfen.

1.1 Die drei Arbeitsbereichsrollen

„Nur ansehen“
: Lesezugriff auf das gemeinsame Buch: Firmen, Deals, Übersicht, zugeordneter Posteingang. Nirgends erscheinen Schreibschaltflächen, es gibt keinen **„Importieren“** und kein **„Team“**-Board, und persönliche Zusagen bleiben außen vor. Die Rolle für Prüferinnen, Geschäftsführung und alle, die die Pipeline sehen, aber nicht bewegen sollen.

„Darf bearbeiten“
: Die arbeitende Vertriebsrolle. Sie legen Firmen, Personen, Deals, Vereinbarungen und Aufgaben an und ändern sie, Sie importieren Datensätze, ordnen Posteingang zu und beantworten ihn, und Sie geben eigene Wochenzusagen ab. Auf dem **„Team“**-Board sehen und bearbeiten Sie ausschließlich Ihre eigene Zeile.

„Darf Team verwalten“
: Alles aus **„Darf bearbeiten“** plus die Koordinationsebene: Mitgliederliste und Rollen, Team-Postfach, Checklisten-Vorlagen, Konfliktauflösung, DSGVO-Löschen, Neuverteilungen, OOO-Vertretung und die Coaching-Sichten auf dem **„Team“**-Board. Die meisten Teams vergeben das an ein, zwei Leads — nicht an die ganze Belegschaft.

1.2 Fähigkeiten-Matrix

Fähigkeit	Nur ansehen	Darf bearb.	Team verwalten
Firmen, Deals, Übersicht, Posteingang lesen	ja	ja	ja
Firmen, Personen, Deals, Aufgaben ändern	nein	ja	ja
Datensätze importieren	nein	ja	ja
Posteingang lesen / zuordnen	ja	ja	ja
Aus dem Team-Postfach senden	nein	ja*	ja
Wochenzusagen (**„Diese Woche“**)	nein	eigene	ja
Team-Board, OOO, Neuverteilung, Coaching	nein	eigene Zeile	ja
Firma löschen (DSGVO) / Konflikte lösen	nein	nein	ja
Arbeitsbereich-Einstellungen (**„Team & Postfach“**)	nein	nein	ja
„App-Einstellungen“ (Tür, Lizenz, Feeds)	nein	nein	nein†

* Wenn die Leitung dem Mitglied Senderechte auf dem gemeinsamen Postfach einräumt. † Nur App-Administrator bzw. Nextcloud-Systemadmin — eine Instanzrolle, keine Arbeitsbereichsrolle.

1.3 Zwei Rollen, die gern verwechselt werden

Der *App-Administrator* ist keine vierte Arbeitsbereichsrolle. Er ist ein Flag auf der Zugriffsseite und entscheidet, wer **„App-Einstellungen“** überhaupt öffnen darf — Tür-Modus, Erlaubnisliste, Lizenzplätze, Erinnerungs-Jobs und Feed-Token. Ein App-Admin, der nicht auch Arbeitsbereichsmitglied ist, kann trotzdem keinen einzigen Deal bearbeiten; eine Teamleitung ohne App-Admin-Flag sieht jeden Bildschirm außer **„App-Einstellungen“**. In kleinen Installationen hält meist eine Person beides — genau deshalb geraten die beiden so oft durcheinander.

1.4 Welche Kapitel für Sie zählen

„Nur ansehen“: die Kapitel 2–6 zur Orientierung, dazu 15, falls die Tür Sie stoppt. **„Darf bearbeiten“**: alles bis einschließlich 12 — das ist die tägliche Schleife. **„Darf Team verwalten“**: Kapitel 13 und 11 obendrauf. App-Administratoren beginnen bei 14 und 15.

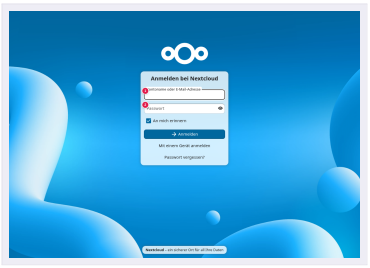
Nicht vermischen: eine Wochenzusage auf **„Diese Woche“** ist interne Work-in-Progress, kein *Kundenversprechen* auf einer Firma; OOO-Vertretung zeigt die Arbeit des Backups, ohne je das Eigentum zu verschieben; und **„Prognose“** auf einem Deal ist eine Erwartung, kein gebuchtes Geld.

2 Erste Schritte

Dieses Kapitel führt Sie von der Anmeldeseite zu einer fertigen ersten Runde: eine Firma, eine Person, ein Deal — und morgen wartet die Warteschlange auf Sie. Nichts davon braucht Admin-Rechte — ein Konto mit **„Darf bearbeiten“** genügt.

2.1 Anmelden

1. Öffnen Sie Ihre Nextcloud-Adresse im Browser und geben Sie Benutzername (Markierung 1) und Passwort (Markierung 2) ein. CustomerCheck lebt in Nextcloud — es ist dasselbe Konto wie für Dateien und Kalender, es gibt kein separates CRM-Passwort.
2. Öffnen Sie **„CustomerCheck“** über das App-Menü in der oberen Leiste. Fehlt der Eintrag ganz, ist die Tür für Sie zu — siehe Kapitel 15.

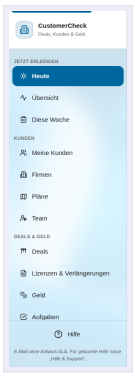


Markierung 1: Benutzername — Markierung 2: Passwort. Dasselbe Nextcloud-Konto gilt für jede Check-App auf der Instanz.

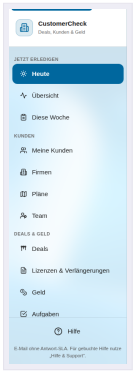
Steht die Tür auf eingeschränkt und Ihr Name fehlt auf der Erlaubnisliste, bekommen Sie keinen ausgegrauten Menüpunkt, sondern eine eigene Seite **„Zugriff verweigert“**, die Ihnen sagt, wen Sie fragen müssen (Kapitel 15).

2.2 Orientierung

Die Seitenleiste gruppiert alles nach dem Moment, in dem Sie es brauchen — nicht nach Datentyp. **„Jetzt erledigen“** hält die Tages-Schleife bereit: **„Heute“**, **„Übersicht“** und **„Diese Woche“**. **„Kunden“** führt zu **„Meine Kunden“**, **„Firmen“**, **„Pläne“** und, für Leitungen, **„Team“**. **„Deals & Geld“** sammelt **„Deals“**, **„Lizenzen & Verlängerungen“**, **„Geld“** und **„Aufgaben“**. Alles Operative — **„Posteingang“**, **„Meine E-Mail“**, **„Konflikte“**, **„Importieren“**, **„Team & Postfach“**, **„App-Einstellungen“**, **„App holen“** und **„Hilfe & Support“** — sitzt unter **„Werkzeuge“**.



Leitungs-Seitenleiste: **„Team“** und **„Team & Postfach“** erscheinen.



Mitglieder-Seitenleiste: der Arbeitsbereich ohne Admin-Einträge.

Die Seitenleiste ist ehrlich zu Ihrer Rolle: Einträge, die Sie nicht nutzen dürfen, werden schlicht nicht gezeichnet. Ein Konto mit **„Nur ansehen“** sieht nur Lesesichten, und es gibt keinen URL-Trick — wer eine Schreibadresse direkt öffnet, bekommt dasselbe Tor wie über das Menü.

2.3 Ihre erste Runde

Einmal durchgehen, und Sie haben jedes zentrale Objekt berührt:

1. Öffnen Sie **„Firmen“** und wählen Sie **„Firma hinzufügen“**. Tippen Sie den Namen so, wie der Kunde ihn schreibt — etwa *Brandt & Söhne Maschinenbau*. Der vorgeschlagene Slug bleibt für immer, also werfen Sie vor dem Speichern einen Blick darauf (Kapitel 5).
2. Auf der neuen Firmenseite öffnen Sie den Reiter **„Personen“** und tragen den Menschen ein, mit dem Sie wirklich sprechen — *Miriam Lohse, Office Management* — und markieren sie als **„Hauptkontakt“** (Kapitel 6).
3. Öffnen Sie **„Deals“**, wählen Sie **„Neuer Deal“** und legen Sie *Wartungsvertrag 2027* auf dieser Firma an — mit ungefährem Wert und geplantem Abschlussdatum (Kapitel 7).
4. Protokollieren Sie den nächsten Schritt auf der Firma: eine **„Aufgaben“**-Eintrag wie *Erstgespräch — Wartungsbedarf*, fällig in drei Tagen (Kapitel 9).
5. Öffnen Sie morgen **„Heute“**. Ihr Anruf liegt in der Warteschlange, mit **„Anzeigen“** und **„Fertig“** — das ist die tägliche Schleife, die Sie wiederholen werden (Kapitel 3).

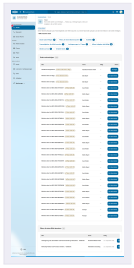
Leitungen drehen am ersten Tag eine Extrarunde: Mitglieder und gemeinsames Postfach unter **„Team & Postfach“** prüfen (Kapitel 13), dann einmal auf das **„Team“**-Board schauen, damit die erste Montagsrunde keine Überraschung wird (Kapitel 11).

3 Heute — die Tages-Warteschlange

3.1 Wofür Heute da ist

„Heute“ ist die Antwort auf „was braucht mich jetzt?“. Statt Sie durch Firmen und Deals suchen zu lassen, sammelt die App alles mit Fälligkeitskante in einer Seite aus Warteschlangen: Deals zum Nachfassen, Zusagen, die Sie gemacht haben, Kunden, die auf Kontakt warten, Deal-Aufgaben, stagnierende Pläne, Team-Mail ohne Besitzer, offene Bearbeitungskonflikte und anstehende Verlängerungen. Leitungen sehen zusätzlich Teammitglieder, die festzustecken scheinen — die Seite wird so zum Stand-up-Board.

Die Regel der Seite ist einfach: Eine Zeile existiert, weil etwas ein Datum trägt. Erledigte Arbeit leert die Warteschlange, und eine leere Warteschlange endet mit **„Alles erledigt“** — nicht mit einem versteckten Rückstau.



Markierung 1: **„Heute“** in der Seitenleiste — die Seite, die Sie jeden Morgen zuerst öffnen. Jede Warteschlangen-Zeile trägt Inhalt, Firma, Fälligkeitsdatum und ihre Aktionsknöpfe.

3.2 Eine Warteschlangen-Zeile abarbeiten

Jede Zeile sagt Ihnen auf einen Blick vier Dinge: worum es geht, zu welcher Firma es gehört, wann es fällig wird und was Sie sofort damit tun können. Die Aktionen unterscheiden sich je Warteschlange, folgen aber einem Muster — **„Anzeigen“** bringt Sie zum Datensatz, **„Fertig“** markiert das zugrunde liegende Element als erledigt, **„Ich übernehme“** nimmt einen besitzerlosen Deal, und **„Mail zuordnen“** leitet eine Posteingangs-Nachricht an eine Person oder Firma weiter.

1. Öffnen Sie **„Heute“** und nehmen Sie die erste Warteschlange, die nicht leer ist. Dringendes sortiert sich nach oben — vertrauen Sie der Reihenfolge.
2. Lesen Sie die Zeile: *Angebot zur Verlängerung nachfassen — Nordwind Media GmbH — heute fällig*. Sagt die Zeile schon genug, handeln Sie direkt; sonst drücken Sie **„Anzeigen“** und arbeiten auf der Firmenseite weiter.
3. Schließen Sie mit **„Fertig“** oder der eigenen Aktion der Zeile ab. Die Zeile verschwindet sofort — für Warteschlangenarbeit gibt es keinen separaten „Speichern“-Schritt.
4. Nehmen Sie die nächste nicht-leere Warteschlange und wiederholen Sie, bis die Seite **„Alles erledigt“** antwortet.

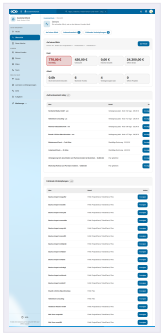
3.3 Grenzfälle, die man kennen sollte

- **Deal übernehmen.** Ein besitzerloser Deal in der Chase-Warteschlange zeigt **„Ich übernehme“**. Ein Klick macht Sie im selben Moment zum Verantwortlichen; war ein Teammitglied schneller, meldet die App, der Deal sei gerade übernommen worden — laden Sie neu und nehmen Sie eine andere Zeile, statt blind zu wiederholen.
- **Überfällig verschwindet nicht.** Zeilen scrollen um Mitternacht nicht weg. Ein überfälliger Anruf sitzt morgen nur höher — die Warteschlange bleibt ehrlich zum Alter.
- **Mail braucht eine Entscheidung, kein Löschen.** Team-Mail-Zeilen verlassen die Warteschlange, wenn die Nachricht zugeordnet oder bewusst als erledigt markiert wird — Kapitel 10 beschreibt den Triage-Fluss.
- **Leserkonten** sehen dieselben Warteschlangen, aber keine Aktionsknöpfe; die Seite bleibt trotzdem der schnellste Blick darauf, was brennt.

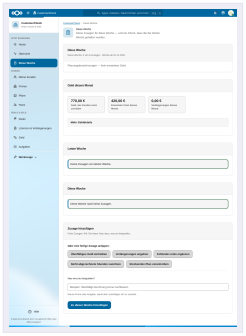
4 Übersicht und Diese Woche

4.1 Übersicht — wie es den Kunden geht

„Übersicht“ ist der Dreißig-Sekunden-Gesundheitscheck des Buchs: Abdeckung pro Konto, Deals, die sich bewegt oder festgefahren haben, Verlängerungen am Horizont und die Kunden, die seit Wochen niemand angefasst hat. Sie beantwortet die Morgenfrage „ist das Buch gesund?“, bevor **„Heute“** beantwortet „was tue ich dagegen?“. Abdeckung heißt hier Kontaktfrische — eine Firma mit frisch protokolliertem Anruf gilt als abgedeckt, eine wochenlang unberührte driftet in eine Lücke, und Lücken aufzuzeigen ist der Sinn der Seite.



„Übersicht“: der Gesundheitsblick aufs ganze Buch.



„Diese Woche“: eigene Zusagen für die laufende Woche.

Lesen Sie sie wie ein Dashboard, handeln Sie sie wie eine Liste: Jeder Block verlinkt in die Firma, den Deal oder die Warteschlange dahinter — vom „das sieht falsch aus“ zum echten Datensatz ist es ein Klick.

4.2 Diese Woche — Zusagen, die Sie halten können

„Diese Woche“ ist der Ort für einen kleinen, ehrlichen Satz Wochenzusagen — die Anrufe, Mails und Verlängerungen, die Sie bis Freitag schaffen wollen. Sie legen eine Zusage mit Titel und Firma an, die Woche sammelt sie pro Mitglied, und Leitungen sehen das gesamte Team-Board für die Montagsrunde.

Eine Zusage hat genau drei ehrliche Enden: erledigt (mit der Notiz oder Datei, die es beweist), bewusst übertragen oder verfehlt, damit das Team es sehen kann. Genau das ist der Sinn des Rituals — die Seite macht Verpflichtungen sichtbar, statt sie im Notizbuch verdunsten zu lassen.

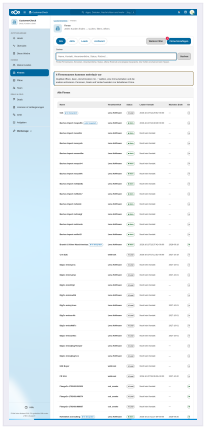
1. Öffnen Sie am Montag **„Diese Woche“** und legen Sie die Handvoll Zusagen an, die Sie wirklich halten können — etwa *Verlängerungsangebot an Nordwind Media senden*.
2. Schließen Sie jede Zusage im Lauf der Woche mit **„Fertig“** und einer kurzen Belegnotiz; die App fragt absichtlich nach einem Nachweis, denn eine Zusage ohne Spur ist ein Wunsch.
3. In der Review wird der Rest offen übertragen oder fallen gelassen — die Seite ist ein Spiegel, keine Strafe.

Begriffsklärung: Das sind interne Wochenzusagen. Ein *Kundenversprechen* — etwas, das Sie dem Kunden zugesagt haben — lebt auf der Firmen-Timeline und in Deal-Nachfassern, nicht auf diesem Board.

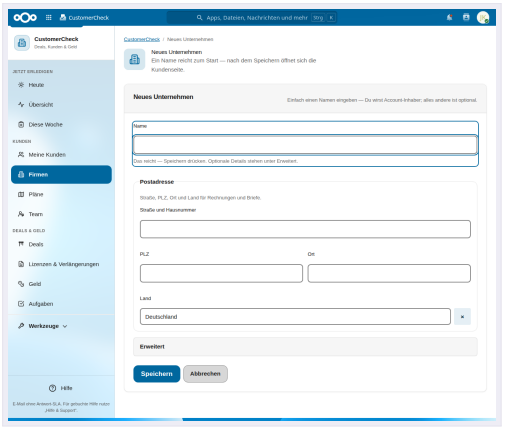
5 Firmen — das gemeinsame Register

5.1 Das Register

„Firmen“ ist das vollständige Kundenregister: jedes Konto, mit dem das Team arbeitet, mit Status, Verantwortlichem und Abdeckung in einer Liste. Die Suche trifft beim Tippen, Filter verengen nach Status, und der Archiv-Schalter hält tote Konten verfügbar, ohne die Arbeitsansicht vollzustellen. Eine Rolle **„Nur ansehen“** liest dieselbe Liste; am Register ist nichts personenbezogen — es gibt ein Buch, und alle lesen es.



Markierung 1: **„Firma hinzufügen“**. Die Liste zeigt Status, Verantwortlichen und Abdeckung pro Zeile; archivierte Zeilen bleiben hinter dem Filter.



Das Anlegeformular fragt nach einem Namen; der vorgeschlagene Slug bleibt dauerhaft.

5.2 Eine Firma anlegen

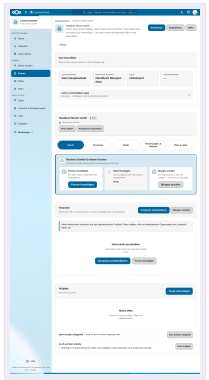
1. Drücken Sie **„Firma hinzufügen“** und tippen Sie den Namen so, wie der Kunde ihn auf Papier schreibt — *Hafenblick Consulting*, kein interner Spitzname. Dubletten-Hinweise erscheinen beim Tippen; existiert die Firma schon, öffnen Sie sie, statt den Datensatz zu spalten.
2. Prüfen Sie den vorgeschlagenen Slug vor dem Speichern. Der Slug speist Links und Integrationen und **lässt sich später nicht mehr ändern** — ein falscher Slug heißt verschmelzen, nicht umbenennen.
3. Wählen Sie das Land aus der durchsuchbaren ISO-Liste, wenn Rechnungs- oder Steuerkontext zählt, und speichern Sie. Sie landen auf der Firmenseite und werden automatisch **„Account-Inhaber“** — Eigentum kann eine Leitung später neu verteilen, aber der Ersteller beginnt damit.
4. Tragen Sie als Nächstes die erste Person ein (Kapitel 6); eine Firma ohne Ansprechpartner ist eine Hülle, zu der die Warteschlange keine Arbeit routen kann.

5.3 Archiv- und Such-Grenzfälle

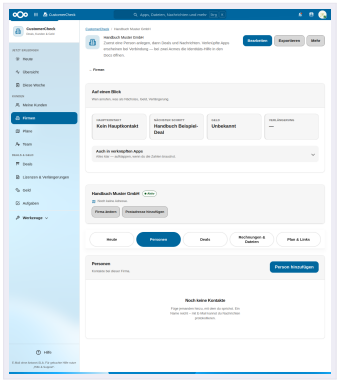
- **Archivieren ist umkehrbar. „Archivieren“** parkt das Konto und blendet es aus Warteschlangen und Standardliste aus; **„Wiederherstellen“** bringt es mit intakter Historie zurück. DSGVO-Löschen ist ein anderer, unwiderruflicher Akt (Kapitel 6).
- **Archivierte Zeilen antworten der Suche**, wenn der Archiv-Filter an ist — so finden Sie ein altes Konto, bevor Sie eine Dublette anlegen.
- **Doppelte Namen werden gemeldet**, nicht still verschmolzen. „%n Firmenname kommt mehrfach vor“ im Kopf heißt: Zwei Datensätze teilen einen Namen; öffnen Sie beide und verschmelzen Sie (Kapitel 6), bevor das Team seine Historie spaltet.
- **Leere Liste.** „Noch keine Unternehmen“ ist wörtlich gemeint — legen Sie die erste von Hand an oder nutzen Sie **„Importieren“** (Kapitel 12); nichts in der App erfindet Kunden.

6 Die Firmenseite — die 360°-Sicht

Öffnen Sie *Nordwind Media GmbH*, und Sie landen auf der 360°-Seite: ein Bildschirm, der alles trägt, was das Team über das Konto weiß. Der Kopf zeigt Status, Abdeckung und die Aktionsleiste; die Reiter darunter teilen den Datensatz in Arbeitsansichten.



Der 360°-Kopf: Status, Abdeckung und Aktionen; die Reiter darunter gliedern den Datensatz.



Der Reiter **„Personen“** — Rollen, Kontakte und der eine aktive Hauptkontakt.

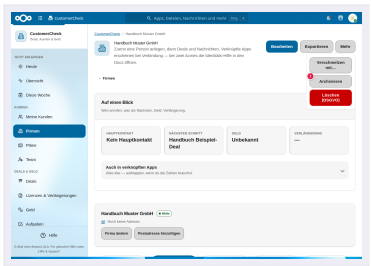
6.1 Kopf-Aktionen

„Bearbeiten“ öffnet das Stammdatenformular — dieselben Felder wie beim Anlegen, minus dem Slug. **„Exportieren“** lädt ein Datenpaket des gesamten Datensatzes für Übergabe oder Prüfung. Alles Destruktive verbirgt sich unter **„Mehr“** — bewusst einen Klick tiefer:

„Verschmelzen mit…“
: faltet diese Firma in ein Ziel Ihrer Wahl: Personen, Deals, Vereinbarungen, Aufgaben und Historie ziehen um, die Quelle landet im Archiv. Verschmelzen ist die Antwort auf Dubletten — Archivieren allein lässt zwei halbe Leben zurück.

„Archivieren“ / „Wiederherstellen“
: parkt und entparkt das Konto (Kapitel 5). Umkehrbar — und das normale Ende eines verlorenen Kunden.

„Löschen (DSGVO)“
: entfernt den Datensatz auf eine Löschanfrage hin. Nur für Leitungen, hinter einer ausdrücklichen Bestätigung, unwiderruflich — Anonymisieren schlägt Löschen, weil die Rechnungsspur in den Finanz-Apps bleiben muss.



Markierung 1: **„Archivieren“** unter **„Mehr“** — destruktive Aktionen liegen einen bewussten Klick tiefer, neben Verschmelzen und DSGVO-Löschen.

6.2 Die fünf Reiter

„Heute“
: die konto-lokale Warteschlange: offene Aufgaben, anstehende Verlängerungen und nächste Schritte nur für diesen Kunden.

„Personen“
: die Kontakte. **„Person hinzufügen“** erfasst Name, Rolle, Mail und Telefon; eine Person als **„Hauptkontakt“** ist das Ziel, an das Mail und Verlängerungen standardmäßig gehen. Genau eine aktive Einkaufsrolle ist erlaubt — einen zweiten Hauptkontakt zu setzen verschiebt das Flag, es vervielfacht es nie.

„Deals“
: der kontenbezogene Ausschnitt der Pipeline — dieselben Phasen wie in Kapitel 7, gefiltert auf die Firma.

„Rechnungen & Dateien“
: gebuchte Rechnungen und der verknüpfte **„Dateien-Ordner“**. Beträge kommen aus den Buchhaltungs-Apps (Kapitel 8); Dokumente landen im Ordner, den Sie hier anhängen — nicht in einem parallelen CRM-Speicher.

„Plan & Links“
: der Kundenplan (MAP) und die Schwester-App-Verknüpfungen: ProjectCheck-Projekte, TicketCheck-Tickets, InvoiceCheck-Kunde. Verknüpfen ist das, was Abdeckung, Geld und Tickets auf dieser Seite erscheinen lässt.

6.3 Grenzfälle

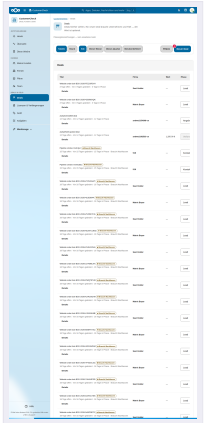
- **Abdeckung wird bei Vernachlässigung rot.** Protokolliert wochenlang niemand einen Kontakt, warnt der Kopf, und das Konto driftet in die Lückenliste der **„Übersicht“** — das Gegenmittel ist ein protokollierter Anruf, kein Schalter in den Einstellungen.
- **Export vs. Löschen.** Ein Export vor einer DSGVO-Löschung darf die Daten nur behalten, wenn die Anfrage das erlaubt; das Paket ist für Migration und Prüfung gedacht, kein Umweg um die Löschung.
- **Meeting vorbereiten** baut aus Timeline, offenen Deals und offenen Aufgaben ein Briefing — der schnellste Weg in ein Kundengespräch, auf das Sie sich nicht vorbereitet hatten.

7 Deals und die Pipeline

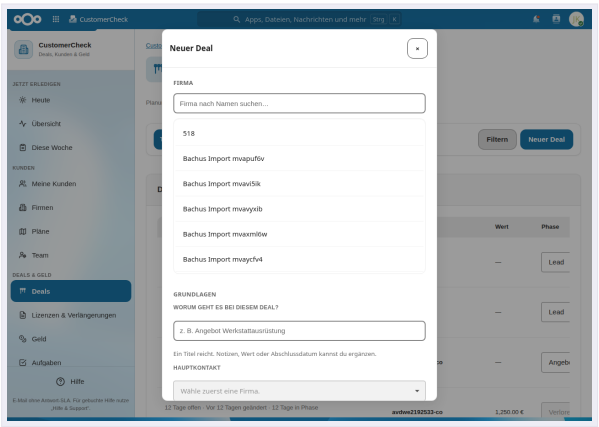
7.1 Wie die Pipeline arbeitet

Ein Deal ist ein Angebot oder eine Gelegenheit an genau einer Firma. **„Deals“** zeigt die ganze Pipeline entweder als **„Tabelle“** zum Sortieren und Scannen oder als **„Board“**, das Deals nach Phase gruppiert; die Wahl ist Ihre und bleibt pro Benutzer unter **„Einstellungen“** gespeichert. Die Phasen sind absichtlich fest: **„Lead“** → **„Kontaktiert“** → **„Angeboten“** → **„Verhandlung“** → **„Gewonnen“** oder **„Verloren“**. Feste Phasen machen die Pipeline teamweit vergleichbar — niemand erfindet eine private Spalte „fast gewonnen“.

„Gewonnen“ und **„Verloren“** sind Endphasen. Ein Deal, der endet, bleibt für die Historie geschlossen und öffnet nicht wieder; eine wiederbelebte Gelegenheit ist ein neuer Deal mit eigener sauberer Historie, keine Auferstehung.



Markierung 1: **„Neuer Deal“**. Das Board gruppiert offene Deals nach Phase; *Mobile Seats Upgrade* sitzt in **„Verhandlung“**.



Der Neuer-Deal-Dialog: Titel Pflicht, dazu Firma, Phase, Verantwortlicher und eine optionale Prognose.

7.2 Deals anlegen und bewegen

1. Drücken Sie **„Neuer Deal“** (Markierung 1 auf dem Board). Der Titel ist Pflicht — schreiben Sie das Kundenprojekt, keinen internen Code: *CRM-Einführungsworkshop*, nicht *HAF-2026-07*.
2. Wählen Sie Firma und Startphase, setzen Sie den **„Verantwortlich“** und, wenn sinnvoll, einen **„Prognose“**-Wert und den **„Geplanter Abschluss“**. Die Prognose speist Erwartungen in der **„Übersicht“**; sie wird nie als Geld gebucht.
3. Bewegen Sie den Deal per Ziehen auf dem Board oder durch Bearbeiten der Phase in der Tabelle. Ein Deal, der zu lange in einer Phase parkt, zeigt sein Alter — „%1$s (%2$s) — %3$d Tage in Phase“ — und genau dieses Alter bringt ihn in die Chase-Warteschlange auf **„Heute“**.
4. Der Abschluss **„Verloren“** fragt immer nach einem **„Verlustgrund“**. Schreiben Sie den echten — Preis, Timing, keine Entscheidung — denn die Grundliste ist der einzige ehrliche Input für die nächste Pipeline-Besprechung.

7.3 Übernahmen, Checklisten und Sequenzen

Besitzerlose Deals werben mit **„Ich übernehme“**: Ein Klick macht Sie zum Verantwortlichen, und der Deal fällt aus der Chase-Warteschlange des Teams. Klicken zwei gemeinsam, sieht der Zweite die Meldung, der Deal sei übernommen — neu laden, das Buch hat schon entschieden.

Checklisten-Vorlagen aus **„Checklisten“** (Kapitel 13) hängen eine Schritt-Sequenz an die Deal-Karte — die Qualifizierungsschritte, die Ihr Team für jeden angebotenen Deal vereinbart hat. Schritte ticken auf der Karte selbst ab, sodass ein Deal in **„Angeboten“** sein fehlendes Discovery-Gespräch sichtbar trägt, statt es in einem Kopf zu verstecken.

7.4 Grenzen, die das Buch schützen

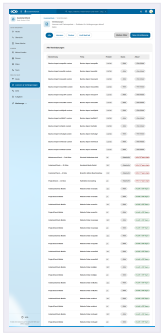
- **Keine stillen Überschreibungen.** Zwei Bearbeiter am selben Deal erzeugen einen Konflikteintrag (Kapitel 11), nie einen Last-Writer-Wins-Datensatz.
- **Prognose $\neq$ Umsatz. „Geld“** (Kapitel 8) zählt nur, was die Buchhaltungs-Apps gebucht haben; eine rosig gefärbte Prognose bläht die Kassenansicht nie auf.
- **Pflichtfelder sind absichtlich wenige.** Titel und Firma sind die einzigen harten Forderungen; alles andere existiert, damit der Deal später auffindbar und besprechen bleibt.

8 Lizenzen, Verlängerungen und Geld

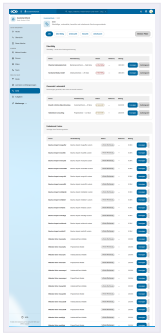
8.1 Lizenzen & Verlängerungen

„Lizenzen & Verlängerungen“ hält die kommerziellen Vereinbarungen hinter den Konten: Lizenz-Abos und Partnerpakete, jeweils an eine Firma und an Produktcodes aus dem **„Katalog“** (Kapitel 14) gebunden. Eine **„Neue Vereinbarung“** erfasst Art, Produktcode, Laufzeit und Wert — etwa eine `azc`-Lizenz für *Nordwind Media GmbH* oder ein `pc`-Paket für *Hafenblick Consulting*.

Verlängerungen sind ein Kalenderproblem, das die App für Sie löst. Jede Vereinbarung erzeugt Erinnerungen auf einer festen Kadenz — **60, 30, 7 und 0 Tage davor, plus 7 Tage danach** — und jede Erinnerung feuert einmal pro Stichtag, nicht bei jedem Seitenaufruf. Die 60-Tage-Marke ist der Moment für das Verlängerungsangebot; Tag +7 ist der Kulanz-Weckruf, bevor Zugangsfragen laut werden. Ausgelöste Erinnerungen landen in der Verlängerungs-Warteschlange auf **„Heute“** und auf der Firmenseite, sodass niemand ein Ablaufdatum erst „danach“ entdeckt.



„Lizenzen & Verlängerungen“: Vereinbarungen mit Verlängerungsdaten und Erinnerungen.



„Geld“: gebuchte Rechnungen und überfällige Beträge aus den Schwester-Apps.

Partnerpakete tragen ein Stundenbudget. Gebuchte Stunden kommen in **15-Minuten-Schritten** an — die App lehnt beliebige Minutenwerte ab, weil Partnerabrechnung auf Viertelstunden läuft — und die Vereinbarung warnt sichtbar, sobald der Verbrauch etwa 80 % überschreitet, früh genug für ein Upsell statt eines stillen Überlaufs. Ein **„Lieferpaket“** fasst die Vereinbarung für den Kunden zusammen; die *Partner-Mail* verschickt den Verbrauchsstand.

8.2 Geld — nur ehrliche Zahlen

„Geld“ ist ein Lesemodell, kein Journal. Es zeigt offene und überfällige Beträge exakt so, wie die Buchhaltungs-Apps sie gebucht haben — InvoiceCheck-Rechnungen, ProjectCheck- und TicketCheck-Kundenlinks speisen diese Seite (Kapitel 6 erklärt das Verknüpfen). Zwei Folgen:

- **Leer heißt nicht verknüpft, nicht null.** Zeigt die Seite nichts zu einem Konto, von dem Sie Rechnungen kennen, fehlt der Schwester-App-Link oder die App selbst — CustomerCheck druckt nie ein falsches € 0,00, um die Stille zu füllen.
- **Geld ist hier schreibgeschützt.** Sie treiben eine unbezahlte Rechnung ein, indem Sie den zugrunde liegenden Datensatz in InvoiceCheck öffnen; die CRM-Seite verfolgt die *Aktivität* (den Mahnanruf auf **„Heute“**), nicht den Posten.

9 Aufgaben, Meine Kunden und Pläne

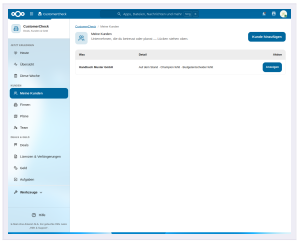
9.1 Aufgaben — die Nachfassliste

„Aufgaben“ ist die offene Nachfassliste des Teams: Anrufe, Mails, Treffen und Notizen mit Verantwortlichem und Fälligkeitsdatum. Die meisten Einträge entstehen auf der Firmenseite — „protokollieren statt merken“ ist die Regel, denn eine Aufgabe am Datensatz taucht im Register, auf **„Heute“** und in der Abdeckung auf, während ein Klebezettel nirgends auftaucht.

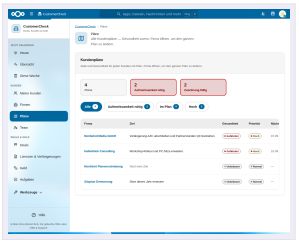
1. Legen Sie den Eintrag auf der Firma an (*Erstgespräch — Wartungsbedarf*) oder direkt unter **„Aufgaben“**, mit Typ (**„Anruf“**, **„E-Mail“**, **„Treffen“**, **„Notiz“**), **„Fälligkeitsdatum“** und **„Verantwortlich“**.
2. Die Zuweisung an ein Teammitglied benachrichtigt es — Zuweisen ist eine Übergabe, kein Vorschlag. Ihr eigener Filter *mir zugewiesen* macht die Seite zur persönlichen Liste.
3. Erledigte Einträge schließen mit einem Klick; eine Notiz oder Datei am Eintrag dient zugleich als Beleg, den eine Wochenzusage verlangt (Kapitel 4).
4. Optional spiegeln Sie Einträge in Ihre Nextcloud-Aufgaben — die Verknüpfung hält beide Seiten ehrlich, ohne doppelte Buchführung.



„Aufgaben“.



„Meine Kunden“.



„Pläne“.

9.2 Meine Kunden — Ihr eigenes Revier

„Meine Kunden“ ist das Register, gefiltert auf das, was Sie besitzen: Konten, bei denen Sie **„Account-Inhaber“** sind oder den Plan tragen. Die Seite ist absichtlich offenherzig zu Abdeckungslücken — Konten, die seit langem niemand berührt hat, stehen oben, denn der Kunde, den Sie vergessen, ist der Kunde, der kündigt. Die Liste abzuarbeiten ist die zweite Tagesgewohnheit nach **„Heute“**.

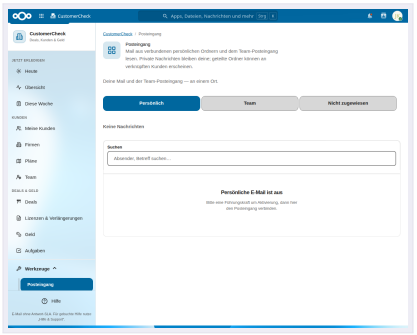
9.3 Pläne — Kundenpläne (MAP)

„Pläne“ hält die Mutual Action Plans: längerfristige Kundenpläne mit Zielen, Gesundheit und den nächsten, mit dem Kunden vereinbarten Schritten. Ein Plan hat eine Gesundheitsanzeige und eine Folge von Schritten; stagniert er — kein Schritt getan, kein Kontakt protokolliert —, driftet er als Stupser in die **„Heute“**-Warteschlange, statt still auf einem Reiter zu sterben, den niemand öffnet. Pläne bleiben lebendig, indem Sie die Schritte tun, nicht indem Sie das Gesundheitsfeld editieren.

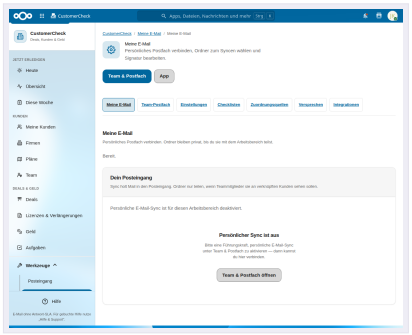
10 Posteingang — Mail-Triage, die das Buch erreicht

10.1 Was der Posteingang sammelt

„Posteingang“ unter **„Werkzeuge“** ist die Brücke zwischen Mail und Register. Er zeigt Ihr eigenes verbundenes Postfach, das gemeinsame Team-Postfach und die Nachrichten, die eine Entscheidung brauchen. Die App ordnet Absender automatisch Personen und Firmen zu; was sie nicht zuordnen kann, wird nicht weggefiltert — es wartet in der Triage, bis ein Mensch sagt, wohin es gehört. Mail schreibt sich nie selbst auf einen Datensatz; Zuordnen bleibt immer Ihre Entscheidung.



„Posteingang“: eigene Mail, Team-Postfach und unzugeordnete Nachrichten in einer Triage.



„Meine E-Mail“: Ihre eigene Mailbox-Verbindung bleibt privat.

10.2 Eine Nachricht triagieren

1. Öffnen Sie die Nachricht. Die Vorschau zeigt den Verlauf und die Kandidaten, die die App gefunden hat — eine Person, eine Firma oder *unbekannt*.
2. **Zugeordnet:** Bestätigen Sie die vorgeschlagene Firma oder Person mit **„Mail zuordnen“**. Die Nachricht landet auf der Timeline des Datensatzes und verlässt die Warteschlange.

3. **Nicht zugeordnet:** Wählen Sie die zugehörige Firma — oder *als neue Firma anlegen*, wenn ein Interessent zum ersten Mal schreibt: Firmenanlage und Zuordnung passieren in einem Schritt, damit Erstkontakt-Mail nie in einer Weiterleitungskette verloren geht.
4. **Kein CRM:** Markieren Sie sie als erledigt, ohne zuzuordnen. Private und fachfremde Mail verlässt die Warteschlange bewusst, nicht heimlich.

„Mail-Triage“ ist dieselbe Arbeit auf einem eigenen Board für die Tage mit Rückstau — allein die unzugeordnete Liste, auf Tempo gebaut.

10.3 Aus dem Team-Postfach senden

Das **„Gemeinsames Postfach“** sendet als Teamadresse, nicht als Sie. Schreibrecht plus das von der Leitung vergebene Senderecht entscheiden, wer senden darf; das Senden selbst trägt einen Idempotenz-Schlüssel, sodass ein wiederholter Klick oder eine wackelige Verbindung dieselbe Antwort nie doppelt zum Kunden schickt. Von hier gesendete Verläufe sind fürs Team sichtbar — das ist der Sinn einer gemeinsamen Adresse: Kontinuität, wenn jemand ausfällt.

10.4 Privatsphäre und Grenzen

- **„Meine E-Mail“ bleibt Ihre.** Ihre persönliche Mailbox-Verbindung speist das Matching und lässt Sie relevante Mail protokollieren; die App veröffentlicht Ihren privaten Schriftwechsel nie ans Team.
- **Verwandt ist nicht geteilt.** Eine Nachricht, die der Matcher als *verwandt* zu einer Firma markiert, wird erst auf dem Datensatz sichtbar, wenn Sie sie zuordnen — bewusst, wenn der Inhalt dorthin gehört.
- **Zuordnungsquellen** legen fest, welche Postfächer und Ordner der Posteingang überhaupt anschaut (Kapitel 13); eine fehlende Quelle heißt fehlende Mail, nicht verlorene Mail.

11 Team-Board und Konflikte

11.1 Das Team-Board

„Team“ ist die Koordinationsseite der Leitung — sichtbar für Rollen **„Darf Team verwalten“** und, in schlanker Eigenzeilen-Form, für jedes Mitglied mit **„Darf bearbeiten“**. Jede Zeile ist ein Mensch: was er besitzt, was festhängt, was Nachfassen braucht und wie die Woche aussieht. Leitungen nutzen sie für die Montagsrunde, für 1:1-Vorbereitung und um das Mitglied zu erkennen, dessen Warteschlange schneller wuchs als seine Woche.

Das Board beantwortet drei Fragen ohne Meeting: wer Hilfe braucht (festgefahrene Zeilen sortieren sich nach oben), wer weg ist und was derweil mit dessen Arbeit geschieht.

11.2 OOO — Vertretung ohne Eigentumswechsel

Ein Mitglied als außer Haus zu markieren verteilt sein Buch *nicht* neu. Die benannte Vertretung sieht die fällige Arbeit der abwesenden Person als Vertretungszeilen im eigenen **„Heute“** — klar markiert, klar befristet. Eigentum, Kontohistorie und Prognosen bleiben beim abwesenden Mitglied, und genau so soll es sein: Die Vertretung beantwortet Anrufe und schickt das Verlängerungsangebot, und bei der Rückkehr gibt es nichts zurückzuholen, weil nichts je weg war.

11.3 Neu zuweisen — wenn Eigentum wirklich wandert

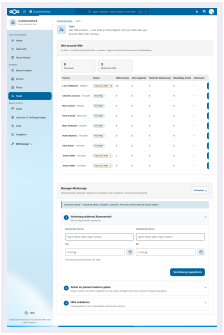
Echte Übergaben — ein Austritt, ein Gebietswechsel, eine Rettung — laufen über **„Neu zuweisen“**: Deals, Konten und Zusagen ziehen gemeinsam als ein bestätigtes Bündel um, nicht Objekt für Objekt. Das Bündel ist explizit, damit nichts halb umgezogen ist: Sie prüfen den ganzen Satz, bestätigen

einmal, und die neue Verantwortliche sieht die Arbeit im selben Moment in ihren Warteschlangen auftauchen. Eskalationen auf dem Board markieren die Zeilen, die eine Leitung zuerst ansehen sollte.

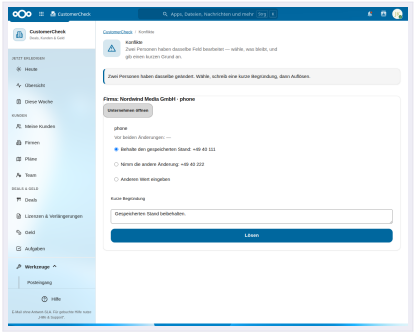
11.4 Konflikte — parallele Bearbeitung, sicher gemacht

Zwei Personen, die denselben Datensatz gleichzeitig bearbeiten, könnten sich still die Arbeit zerstören; CustomerCheck weigert sich, das zuzulassen. Das zweite Speichern erzeugt einen **„Konflikte“**-Eintrag statt zu überschreiben — nichts geht verloren, und nichts wird auch still zusammengeführt.

1. Öffnen Sie **„Konflikte“** unter **„Werkzeuge“** (Leitungen sehen alle offenen Konflikte; der Badge taucht auch auf **„Heute“** auf).
2. Öffnen Sie den Eintrag: Sie sehen beide Versionen nebeneinander — was jede Seite geändert hat.
3. Wählen Sie die Version, die bestehen bleibt, schreiben Sie die Pflichtbegründung und speichern Sie. Die unterlegene Bearbeitung wird nicht gelöscht — sie bleibt in der Historie des Datensatzes, sodass die Entscheidung später prüfbar ist.



„Team“: eine Zeile pro Mitglied — eigene Arbeit, festsitzende Punkte, OOO.



„Konflikte“: parallele Bearbeitungen warten auf eine menschliche Entscheidung.

Warum ein Konflikt und kein Auto-Merge: Kundendatensätze vertragen blindes Mergen noch schlechter als Code — eine Adresse, die halb alte, halb neue Straße ist, ist kein Kompromiss, sondern ein Datenfehler mit Gütesiegel. Die Pflichtbegründung zwingt die Entscheidung ans Licht.

12 Import — das Buch hereinholen

„Importieren“ unter **„Werkzeuge“** füllt ein leeres Register oder ergänzt ein lebendes. Es braucht eine Schreibrolle — Konten mit **„Nur ansehen“** sehen es nie, denn ein schlechter Import ist eine Massenänderung, kein Lesen.

12.1 Quellen

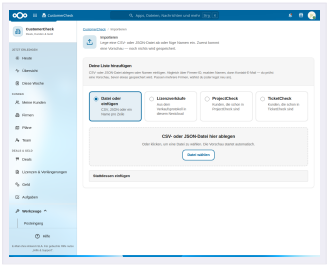
CSV / JSON
: der klassische Weg: ein Tabellenexport aus dem Altsystem. Ein Firmenname allein reicht schon — zusätzliche Spalten (Ort, Land, Kontakt-Mail) werden mitgenommen, wenn die Überschriften passen.

Nur Namen
: eine schlichte Liste einfügen, ein Name pro Zeile, wenn das Ziel schlicht „Register anfangen“ heißt. Details kommen später über die normale Bearbeitung nach.

Schwester-Apps
: halten ProjectCheck oder TicketCheck bereits Kunden auf dieser Instanz, erscheinen ihre Kacheln als Quellen — der Import verknüpft die Datensätze, statt sie zu doppeln.

12.2 Der Zwei-Schritt, der Sie schützt

1. Datei ablegen oder Quelle wählen. Die App zerlegt sie und zeigt eine *Vorschau*: wie viele Zeilen, welche Spalten sie erkannt hat, welche Namen wie Dubletten vorhandener Datensätze aussehen.
2. Lesen Sie die Vorschau ehrlich — Dubletten-Hinweise und nicht zugeordnete Spalten sind Warnungen, keine Dekoration. Dann bestätigen Sie mit *Auswahl importieren*. Nur was Sie geprüft haben, kommt ins Register.



Die Vorschau-zuerst-Bauweise existiert, weil Importe der billigste Weg sind, tausend Fehler auf einmal zu erzeugen. Eine verrutschte CSV lässt sich in der Vorschautabelle leichter richten als in vierzig Firmendatensätzen.

12.3 Grenzfälle

- **Dubletten.** Namen, die vorhandene Firmen treffen, werden in der Vorschau markiert; überspringen Sie sie oder importieren Sie und verschmelzen Sie hinterher (Kapitel 6) — das Register verschmilzt nicht von allein.
- **Teilfehler.** Zeilen, die die Prüfung nicht bestehen, werden aufgelistet, nicht still fallengelassen — Datei korrigieren oder die paar von Hand anlegen.
- **Vorschau kostet nichts.** Sie schreibt nichts; ein Import lässt sich beliebig oft proben.
- **Nach dem Import** verhalten sich die neuen Firmen wie handangelegte — sie brauchen Personen, einen Verantwortlichen und die erste protokollierte Berührung, bevor Abdeckung etwas bedeutet.

13 Arbeitsbereich-Einstellungen

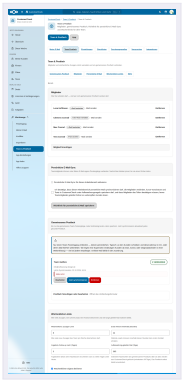
Die Arbeitsbereich-Einstellungen trennen sauber, was jedes Mitglied für sich selbst einstellt und was Leitungen fürs Team einstellen. Alle bekommen **„Meine E-Mail“**, **„Einstellungen“** und **„Integrationen“**; die Leitungsbereiche liegen unter **„Team & Postfach“** und seinen Nachbarn.

13.1 Persönliche Einstellungen

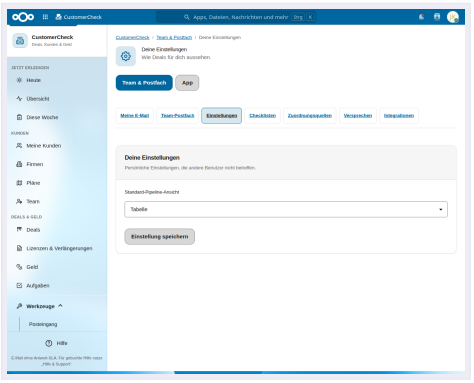
„Meine E-Mail“
: verbindet Ihr eigenes Postfach (IMAP), damit der Posteingang Ihre Mail Datensätzen zuordnen kann. Die Verbindung ist persönlich: Die App liest fürs Matching, Ihr privater Schriftwechsel wird nie Team-Inhalt (Kapitel 10).

„Einstellungen“
: hält Ihre Voreinstellungen — sichtbar vor allem, ob **„Deals“** als **„Tabelle“** oder **„Board“** aufgeht. Sie gilt pro Benutzer; eine Änderung berührt nie die Ansicht eines Teammitglieds.

„Integrationen“
: verbindet die Außenwelt: Kalender für Nachfasser, Nextcloud-Aufgaben für Aufgaben, Datei-Ordner für Firmen. Jede Integration steht mit ihrem Status da, sodass ein gebrochener Link sichtbar ist statt still abwesend.



„Team & Postfach“: Mitglieder, Rollen und die Verbindung des gemeinsamen Postfachs.



„Einstellungen“: Ihre eigene Pipeline-Voreinstellung und persönliche Optionen.

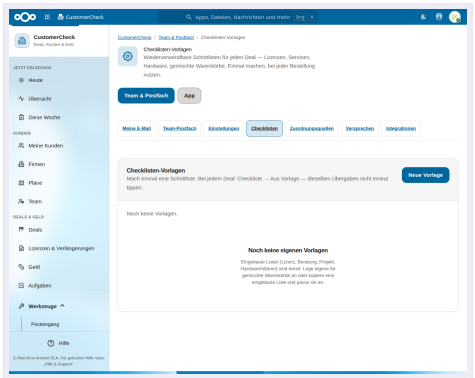
13.2 Leitungsbereiche

„Team & Postfach“
: verwaltet Mitglieder und ihre Arbeitsbereichsrollen (Kapitel 1) plus das gemeinsame Postfach: IMAP/SMTP-Verbindung, überwachte Ordner und die Senderichtlinie, die bestimmt, welche Mitglieder als Teamadresse mailen dürfen. Testen Sie die Verbindung hier, bevor Sie den Posteingang der Stille verdächtigen.

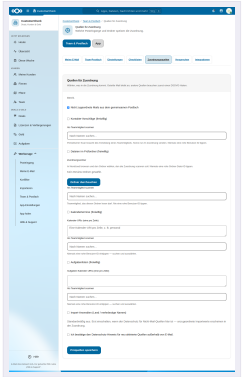
„Checklisten“
: sind die Schritt-Vorlagen, die Deals tragen können (Kapitel 7). Eine Vorlage benennt die Schritte einmal — Erstgespräch, Angebot raus, Sicherheitsreview —, damit jede Deal-Karte dieselbe ehrliche Sequenz laufen kann.

„Zuordnungsquellen“
: legt fest, woher Review-Elemente und Posteingangs-Quellen kommen, pro Quelle und DSGVO-bewusst: Postfächer, Ordner, Kalender-URIs. Eine ausgeschaltete Quelle liefert keine Elemente — by Design, nicht by Bug.

„Versprechen“ / „Circle“
: regeln das Wochenzusagen-Ritual: wer reviewt und über welche Circles das Review rotiert (Kapitel 4).



„Checklisten“: wiederverwendbare Schritt-Vorlagen für Deals.



„Zuordnungsquellen“: Review- und Posteingangs-Quellen, pro Quelle und DSGVO-bewusst.

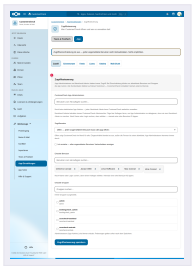
Faustregel: Betrifft eine Einstellung eine Person, liegt sie in den persönlichen Bereichen; ändert sie, was das ganze Team sieht — Postfach, Rollen, Quellen —, ist sie ein Leitungsbereich, und das Menü zeichnet sie nur für Leitungen.

14 App-Einstellungen — die Admin-Ebene

„App-Einstellungen“ ist nur für App-Administratoren sichtbar (Kapitel 1). Alles hier wirkt instanzweit: die Tür, Lizenzplätze, Erinnerungs-Jobs, Feeds, der Produktkatalog und die System-Mail. Ein falscher Schalter auf diesen Seiten betrifft jeden Benutzer — darum sind die Bereiche wenige und jeder nach seiner Wirkung benannt.

14.1 Zugriff

„Zugriff“ besitzt die Tür: den Zugriffsmodus (**„Offen — jeder angemeldete Benutzer kann die App öffnen“** vs. eingeschränkt mit Erlaubnisliste), die erlaubten Benutzer und Gruppen und das App-Admin-Flag selbst. Markierung 1 auf dem Screenshot ist das Formular, das all das entscheidet. Das volle Verhalten — inklusive der fail-closed leeren Liste — steht in Kapitel 15.



Markierung 1: das Zugriffsformular — Modus, Erlaubnisliste und Admins an einem Ort. Eine leere Liste im eingeschränkten Modus schließt fail-closed: nur App-Admins kommen noch herein.

14.2 Automatisierung und Integrationen

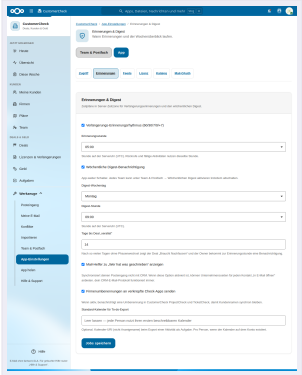
„Erinnerungen“
: plant die Hintergrundarbeit: Verlängerungserinnerungen (die 60/30/7/0/+7-Kadenz aus Kapitel 8), Digest-Mails und die Job-Liste, die zeigt, wann jeder Läufer zuletzt feuerte. Ein gestoppter Job heißt abgestandene Warteschlangen — schauen Sie hier zuerst, wenn **„Heute“** verdächtig leer wirkt.

„Feeds“
: stellt die ICS-Feeds und Webhook-Tokens aus, die CustomerCheck-Daten nach außen leiten — Verlängerungserinnerungen in einen geteilten Kalender, Warteschlangen-Ereignisse in einen Chat. Tokens sind rotierbar: rotieren Sie bei einem Leck, und teilen Sie nie eines über Werkzeuge hinweg.

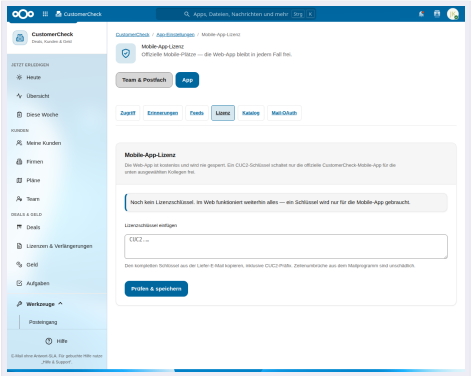
„Katalog“
: pflegt die Produktcodes (Kapitel 8), auf die Vereinbarungen verweisen dürfen. Ein inaktiver Code verschwindet aus *neuen* Vereinbarungen, während bestehende ihn behalten — Historie bleibt ehrlich.

„Lizenz“
: verwaltet die CUC2-Companion-Plätze: wie viele Mobilbenutzer sich verbinden dürfen, wer einen Platz hält. Die Web-App selbst bleibt frei unter der AGPL — Plätze beschränken nur das Telefon (Kapitel 16).

„Mail-OAuth“
: und *persönliche Mail* konfigurieren das instanzseitige OAuth und die System-Mail- Infrastruktur, auf der Team-Postfach und persönliche Verbindungen laufen.



„Erinnerungen“: Job-Plan und letzte Läufe — die erste Station, wenn Erinnerungen schweigen.



„Lizenz“: CUC2-Companion-Plätze werden im Web verwaltet, nicht am Telefon.

Abgrenzungs-Check: Eine Teamleitung, die einen dieser Bereiche nicht findet, verliert nicht versehentlich Rechte — das Menü ist korrekt. App-Einstellungen antworten bewusst der Instanz, nicht dem Arbeitsbereich.

15 Zugriff — die App-Tür

15.1 Zwei Modi

Die Tür wird unter **„App-Einstellungen“** → **„Zugriff“** konfiguriert und kennt genau zwei Modi:

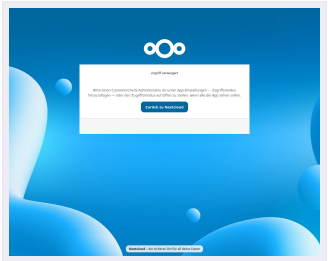
„Offen — jeder angemeldete Benutzer kann die App öffnen“
: Jeder mit einem Nextcloud-Login erreicht CustomerCheck. Der natürliche Modus für eine dedizierte CRM-Instanz, auf der jedes Konto Personal ist.

Eingeschränkt mit Erlaubnisliste
: Nur die Benutzer und Gruppen auf der Liste passieren die Tür; alle anderen bekommen **„Zugriff verweigert“**. Der Modus für geteilte Instanzen, auf denen Nextcloud mehr Menschen beherbergt als das Vertriebsteam.

Die Modusänderung gilt sofort — kein Logout, kein Cache-Fenster. Eine erlaubte Gruppe wirkt als Gruppe: Nehmen Sie eine Neueinstellung in der Nextcloud-Benutzerverwaltung in die Gruppe auf, öffnet sich die Tür für sie beim nächsten Request, ohne dass CustomerCheck noch einmal angefasst wird.

15.2 Fail-closed by design

Der eingeschränkte Modus mit **leerer** Erlaubnisliste fällt nicht auf offen zurück — er schließt die Tür für alle außer App-Administratoren. Das ist Absicht: Eine Tür, die bei Fehlkonfiguration still aufgeht, ist keine. Sieht Ihr Team nach einer Admin-Sitzung plötzlich **„Zugriff verweigert“**, ist der erste Check, ob die Erlaubnisliste geleert wurde, während eingeschränkt an blieb.



„Zugriff verweigert“: die Blockseite für Benutzer außerhalb der Erlaubnisliste — ein ehrliches Stoppschild, kein toter Link.

15.3 Geblockt? Das prüfen

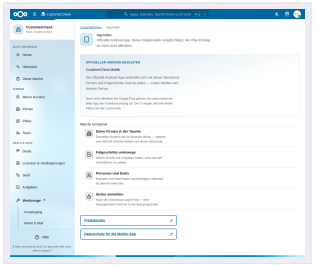
1. **Menüeintrag fehlt ganz:** Die Tür ist eingeschränkt und Sie stehen nicht auf der Liste — oder die App ist instanzweit deaktiviert. Fragen Sie den App-Admin, bevor Sie einen Bug vermuten.
2. **Seite „Zugriff verweigert“:** Sie sind angemeldet, aber außerhalb der Erlaubnisliste. Die Seite ist die Antwort, nicht das Problem — beantragen Sie Zutritt bei der Person, die **„App-Einstellungen“** → **„Zugriff“** besitzt.
3. **Drinnen, aber ohne Schreibknöpfe:** Das ist nicht die Tür — Ihre Arbeitsbereichsrolle ist **„Nur ansehen“** (Kapitel 1). Andere Ebene, andere Zuständigkeit: die Teamleitung unter **„Team & Postfach“** richtet Rollen.
4. **App-Einstellungen unsichtbar:** Sie sind kein App-Administrator. Das Admin-Flag liegt auf derselben **„Zugriff“**-Seite — nur ein bestehender Admin oder der Nextcloud-Systemadministrator vergibt es.

Der Ein-Satz-Merksatz für Admins: Die Tür entscheidet, wer die App öffnen darf, die Arbeitsbereichsrolle entscheidet, was sie drinnen dürfen — und eine leere eingeschränkte Liste sperrt alle aus, auch Sie selbst, wenn Sie sich entfernen.

16 Die Companion-App (CUC2)

16.1 Was die Companion ist

CustomerCheck am Telefon ist eine Begleitung, kein Port: Die Android-App spricht mit derselben Nextcloud-Instanz und demselben Buch, gebaut für die zwei Minuten zwischen Terminen — die Tages-Warteschlange vor dem Betreten prüfen, den Anruf noch im Aufzug protokollieren. Die Web-App bleibt der volle Arbeitsplatz und frei unter der AGPL; die Companion braucht einen **CUC2**-Platz, verwaltet im Web unter **„App-Einstellungen“** → **„Lizenz“**. **„App holen“** unter **„Werkzeuge“** zeigt den Installationsweg und Ihren Sitzstatus.



16.2 Navigation und der Web-Spiegel

Fünf untere Tabs spiegeln das Web-Buch: *Heute*, *Firmen*, *Deals*, *Vereinbarungen* und *Einstellungen*. Eine Firma am Telefon ist derselbe 360°-Datensatz wie im Web — Personen, Deals, Vereinbarungen und Aufgaben inklusive — und ein am Telefon übernommener Deal ist für alle übernommen. Schreiben braucht dieselbe Schreibrolle wie im Web plus einen gültigen CUC2-Platz; es gibt kein zweites Berechtigungssystem zu lernen.

16.3 Offline und die Outbox

Die Companion behandelt Konnektivität als Wetter, nicht als Voraussetzung:

Keine Internetverbindung
: das Banner, das erscheint, wenn das Gerät offline geht. Lesen funktioniert aus dem letzten Sync-Stand weiter.

Für spätere Synchronisation speichern
: die Speicher-Aktion, die offline angeboten wird — CRM-Notizen und Aktivitäten reihen sich ein, statt zu scheitern.

Auf diesem Telefon gespeichert — wird synchronisiert, sobald Sie online sind
: die Bestätigung, dass ein Eintrag in die Outbox ging.

Wartet auf Sync
: der Wartezustand am Datensatz, bis der Upload gelingt; synchronisierte Notizen tauchen danach unter **„Heute“** und auf der Firmen-Timeline im Web wieder auf.

Nichts in der Warteschlange geht bei einem Reconnect verloren, und nichts lädt doppelt hoch — die Outbox spielt einmal, in Reihenfolge, nach. Was sie nicht kann: Daten erfinden, die nie gespeichert wurden. Wer die App mitten im Editieren killt, hat nichts zum Einreihen gehabt.

16.4 Plätze und Geräteeinstellungen

Lizenzplätze sind bewusst Instanzsache: Das Telefon liest seinen Sitzstatus vom Server und sagt Ihnen *Lizenzsitze verwaltet Ihre IT in CustomerCheck im Web*, statt einen In-App-Kauf-Umweg anzubieten. Geräteeinstellungen decken Darstellung, Sprache, biometrisches Entsperren und Sperren-beim-Verlassen ab — alles lokal am Telefon, nichts davon berührt das Buch.

17 Barrierefreiheit

CustomerCheck ist nach WCAG 2.1 AA gebaut — derselbe Anspruch, den die ganze Check-Suite an sich stellt. Dieses Kapitel sammelt, was das im Alltag bedeutet — und was Sie tun können, wenn Ihnen trotzdem etwas im Weg steht.

17.1 Tastaturbedienung

Jeder Ablauf funktioniert ohne Maus. **Tab** und **Umschalt+Tab** gehen die Seite in Dokumentreihenfolge durch — Seitenleiste, Inhalt, Aktionen; **Eingabe** aktiviert Links und Knöpfe, **Leertaste** schaltet Checkboxen, **Escape** schließt Dialoge und das **„Mehr“**-Menü. Die Board-Ansicht hält echte Knöpfe pro Kartenaktion bereit, sodass einen Deal übernehmen oder eine Aufgabe schließen ein Tastendruck ist, keine Nur-Ziehen-Geste. Ein sichtbarer Fokusring zeigt, wo Sie sind — die Browser-Fokuslinie wird nirgends unterdrückt.

Dialoge sind echte `<dialog>`-Elemente: Der Fokus zieht beim Öffnen hinein, bleibt gefangen, solange der Dialog lebt, und kehrt beim Schließen zum Auslöser zurück. Nirgends in der App gibt es `window.confirm`-Fallen.

17.2 Visueller Zugang

- **Kontrast** nutzt die Nextcloud-Theme-Tokens, sodass Ihr Instanz-Theme und der Hochkontrastmodus in die App hineinwirken; Status ist nie nur Farbe — Badges paaren Farbe mit Icon und Textlabel.
- **Zoom und schmale Bildschirme:** Das Layout ist mobile-first und bleibt bis etwa 320 px ohne horizontales Scrollen nutzbar; bei 200 % Zoom fließen die Tabellen in beschriftete Karten um, statt abzuschneiden.
- **Reduzierte Bewegung** wird respektiert — Bestätigungen und Übergänge fallen auf sofortige Wechsel zusammen, wenn das OS darum bittet, und der Forced-Colors-Modus hält Fokus und Zustandsformen intakt.
- **Berührungsziele** erreichen die 44-px-Untergrenze (48 px für primäre und destruktive Aktionen), sodass die App auch im Telefonbrowser bedienbar bleibt, nicht nur in der Companion.

17.3 Screenreader

Landmarks und Überschriften beschreiben die Seitenstruktur: Die Seitenleiste ist ein Navigationslandmark mit der aktuellen Seite als `aria-current`, jede Tabelle behält ihre Kopfzellen, und Formularfelder tragen echte Labels — nie Platzhalter-als-Hinweis. Asynchrones Feedback (Warteschlangen-Updates, Speicherungen, Fehler) meldet über `aria-live`-Regionen, und jeder Feldfehler hängt an seinem Input mit `aria-invalid` plus einer Inline-Meldung neben dem Control — ein Screenreader-Nutzer hört dieselbe Erklärung, die ein sehender liest.

17.4 Wenn Sie etwas blockiert

Barrierefreiheits-Bugs werden als Produktfehler behandelt, nicht als Feature-Wünsche: Melden Sie sie über den **„Hilfe“**-Link in der Fußzeile der App oder über GitHub Issues, mit Seitenname und der Assistenztechnik, die Sie nutzen. Der schnellste manuelle Check ist der tastatur-only Glückspfad — Login bis **„Fertig“** — plus ein 200-%-Zoom-Durchgang über **„Firmen“** und **„Heute“**.

18 Fehlersuche und FAQ

18.1 Meldungen und was sie bedeuten

Jede Meldung, der Sie wahrscheinlich begegnen, in der Reihenfolge, in der sie auftritt. Das Muster ist immer dasselbe: Die Meldung sagt, was passiert ist; diese Liste sagt warum und was zu tun ist.

Zugriff verweigert
: Sie stehen außerhalb der Erlaubnisliste der Tür — Kapitel 15, kein Arbeitsbereichsrollen-Problem.

Firmenname ist erforderlich. / Gib einen kurzen Titel für diesen Deal ein. / Gib einen Versprechen-Titel ein.
: Ein Pflichtfeld ist leer — das benannte Control ist das zu korrigierende; nichts anderes blockiert das Speichern. Verluste wollen zusätzlich ihren **„Verlustgrund“**.

Kurze Begründung (mindestens 3 Zeichen).
: Konfliktlösungen und DSGVO-Aktionen verlangen eine schriftliche Begründung (Kapitel 11); ein ehrlicher Satz genügt.

Deal übernommen. / Jemand anderes hat diese Nachricht schon bearbeitet. Zuordnung neu laden und erneut versuchen.
: Zwei Leute drückten **„Ich übernehme“** oder triagierten dieselbe Mail; das Buch hat schon gewählt — neu laden und eine andere Zeile nehmen (Kapitel 3 und 10).

Ein Unternehmen mit dieser Kurzadresse existiert bereits. Öffne es statt ein Duplikat anzulegen.
: Der Slug ist vergeben. Öffnen Sie den vorhandenen Datensatz — der Slug ist dauerhaft, also schützt die App ihn statt ihn zu gabeln (Kapitel 5).

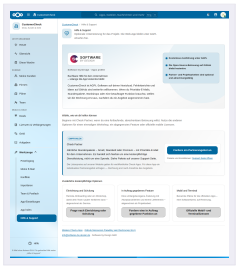
Ein gültiger Idempotency-Key ist nötig, um über das gemeinsame Postfach zu senden.
: Der Versand aus dem Team-Postfach wurde ohne seinen Schlüssel wiederholt — senden Sie aus dem Dialog erneut, statt den Request von Hand zu replizieren (Kapitel 10).

Noch keine Unternehmen / Deals / Vereinbarungen
: Wörtliche Leerzustände: ersten Datensatz anlegen oder **„Importieren“** laufen lassen (Kapitel 12); die App füllt Listen nie mit Beispielen.

Alles erledigt
: Kein Fehler — **„Heute“** meldet, dass alle Warteschlangen abgearbeitet sind (Kapitel 3).

Geld zeigt nichts zu einem Konto mit Rechnungen
: Der Schwester-App-Link fehlt oder InvoiceCheck ist nicht installiert — CustomerCheck erfindet nie Nullen (Kapitel 8).

Team / Import / App-Einstellungen fehlen im Menü
: Rolle, kein Bug: **„Nur ansehen“** blendet Schreibflächen aus, Nicht-Admins **„App-Einstellungen“** (Kapitel 1 und 15).



18.2 FAQ — der „wie mache ich…?“-Index

…überhaupt in die App?
: Tür-Problem — Kapitel 15; der Erlaubnislisten-Besitzer sitzt unter **„App-Einstellungen“** → **„Zugriff“**.

…meinen Morgen beginnen?
: Erst die **„Heute“**-Warteschlangen, dann die **„Übersicht“**-Lücken — Kapitel 3 und 4.

…einen Kundenanruf protokollieren?
: Auf der Firma oder unter **„Aufgaben“** — Kapitel 9.

…einen Deal weiterbewegen?
: Auf dem **„Board“** ziehen oder die Phase bearbeiten — Kapitel 7; Endphasen bleiben zu.

…einen austretenden Kunden behandeln?
: **„Archivieren“** im Normalfall, **„Löschen (DSGVO)“** bei Löschanfrage — Kapitel 6.

…eine Kollegin im Urlaub vertreten?
: OOO auf dem **„Team“**-Board, nicht Neu zuweisen — Kapitel 11.

…CustomerCheck aufs Telefon bekommen?
: **„App holen“** plus ein CUC2-Platz — Kapitel 16.

…eine doppelte Firma richten?
: **„Verschmelzen mit…“** auf der Dublette — Kapitel 6.

…eine Lizenz rechtzeitig verlängern?
: Den 60/30/7/0/+7-Erinnerungen vertrauen oder die Warteschlange prüfen — Kapitel 8.

…ein Problem melden?
: **„Hilfe“** in der Navigations-Fußzeile oder **„Hilfe & Support“** — der Meldelink hängt App-Version und Seite an, nie Ihre Daten.

18.3 Keine Bugs — bewusstes Design

- **Kein Organisations-Umschalter.** Version 1.6.x führt ein Buch pro Instanz; ein zweites Register ist eine zweite Installation.
- **Wochenzusagen ≠ Kundenversprechen.** Das Board verfolgt interne Verpflichtungen; Kundenzusagen leben auf dem Datensatz (Kapitel 4).
- **Persönliche Mail bleibt privat. „Meine E-Mail“** speist das Matching, nicht das Veröffentlichen (Kapitel 10).
- **CUC2 begrenzt nur das Telefon.** Die Web-App braucht keinen Platz und bleibt AGPL (Kapitel 16).

19 Glossar

Fachbegriffe, denen ein neuer Leser in CustomerCheck und in diesem Handbuch begegnet. Oberflächen-Labels übersetzt die App selbst — diese Liste erklärt die Konzepte dahinter.

360°-Sicht
: die Firmenseite: Kopf plus die fünf Reiter, die alles über ein Konto Bekannte halten (Kapitel 6).

Account-Inhaber
: das für eine Firma verantwortliche Mitglied; beim Anlegen gesetzt, per **„Neu zuweisen“** beweglich — steuert **„Meine Kunden“** und das Warteschlangen-Routing.

Erlaubnisliste
: die Benutzer- und Gruppenliste, die im eingeschränkten Modus die Tür passiert (Kapitel 15).

App-Tür
: die Zugriffsebene, die entscheidet, ob Sie CustomerCheck überhaupt öffnen dürfen — unabhängig von Ihrer Arbeitsbereichsrolle.

Claim
: einen besitzerlosen Deal mit **„Ich übernehme“** nehmen; das Eigentum wechselt im selben Klick.

Abdeckung
: Kontaktfrische pro Konto — eine kürzlich berührte Firma gilt als abgedeckt, eine vernachlässigte driftet in die Lückenliste der **„Übersicht“**.

CUC2
: das Lizenzpräfix für Companion-Plätze; begrenzt die Android-App, nie das Web (Kapitel 16).

Fail-closed
: die Antwort der Tür auf eingeschränkt mit leerer Erlaubnisliste: Nur App-Admins kommen herein (Kapitel 15).

Idempotenz-Schlüssel
: das Token, das einen wiederholten Versand harmlos macht — dieselbe Mail kann aus dem gemeinsamen Postfach nie zweimal rausgehen.

MAP
: Mutual Action Plan — der längerfristige Kundenplan unter **„Pläne“**; stagnierende Pläne tauchen auf **„Heute“** auf.

OOO
: Out of Office: Vertretung ohne Eigentumswechsel (Kapitel 11).

Outbox
: die Offline-Warteschlange der Companion — jetzt-gespeichert-später-syncen-Einträge, die bei Rückkehr der Verbindung einmal nachgespielt werden.

Pipeline
: die feste Deal-Leiter **„Lead“** → **„Kontaktiert“** → **„Angeboten“** → **„Verhandlung“** → **„Gewonnen“** / **„Verloren“**.

Wochenzusage
: eine interne Verpflichtung auf **„Diese Woche“** mit Beleg beim Schließen — kein Versprechen an einen Kunden.

Verwandte Mail
: eine Nachricht, die der Matcher einer Firma oder Person zuordnet, ohne Teamsichtbarkeit, bis Sie sie zuweisen.

Sequenz
: die Checklisten-Schritte, die eine **„Checklisten“**-Vorlage an eine Deal-Karte hängt.

Stichtags-Erinnerung
: eine Verlängerungserinnerung, die einmal pro Stichtag feuert, sodass die 60/30/7/0/+7-Kadenz nie spammt.

Slug
: die dauerhafte Kurzadresse der Firma — beim Anlegen gewählt, danach unveränderbar.

20 Katalog — jede Fläche auf einen Blick

Jeder Bildschirm der App, sein Menüpfad und das Kapitel, das ihn erklärt. Merken Sie sich diese Seite, wenn Sie wissen, wo Sie sind, aber nicht, wofür der Bildschirm da ist.

Fläche	Was sie tut	Kapitel
„Heute“	Tages-Warteschlangen — Deals, Mail, Zusagen, Verlängerungen, Konflikte	3
„Übersicht“	Buch-Gesundheit: Abdeckung, festsitzende Deals, Verlängerungshorizont	4
„Diese Woche“	eigene Wochenzusagen und das Review	4
„Meine Kunden“	Ihre Konten und Abdeckungslücken	9
„Firmen“	das volle Register: Suche, Filter, Archiv, Anlegen	5
Firmen-360°	ein Konto: Kopf, fünf Reiter, Verschmelzen/Archiv/DSGVO	6
„Pläne“	Kundenpläne (MAP): Ziele, Gesundheit, nächste Schritte	9
„Team“	Mitgliederzeilen, OOO-Vertretung, Neu zuweisen, Eskalationen	11
„Deals“	die Pipeline als Tabelle oder Board, Übernahmen, Verlustgründe	7
„Lizenzen & Verlängerungen“	Vereinbarungen, Produktcodes, Erinnerungskadenz	8
„Geld“	gebuchte Rechnungen und überfällige Beträge (Lesemodell)	8
„Aufgaben“	Anrufe, Mails, Treffen, Notizen mit Verantwortlichem und Fälligkeit	9
„Posteingang“	private + gemeinsame Mail, Zuordnung und Triage	10
„Mail-Triage“	das Board für unzugeordnete Mail an Stau-Tagen	10
„Konflikte“	parallele Bearbeitungen, die eine begründete Entscheidung erwarten	11
„Importieren“	CSV/JSON/Namen und Schwester-App-Quellen mit Vorschau	12
„Meine E-Mail“	Ihre private Mailbox-Verbindung	13
„Einstellungen“	Benutzer-Voreinstellungen (Tabelle/Board und mehr)	13
„Integrationen“	Kalender, Aufgaben- und Datei-Verknüpfungen	13
„Team & Postfach“	Mitglieder, Rollen, gemeinsames Postfach, Senderichtlinie	13
„Checklisten“	Deal-Schritt-Vorlagen	13
„Zuordnungsquellen“	Review- und Posteingangs-Quellen, DSGVO-bewusst	13
„App-Einstellungen“ → „Zugriff“	Tür-Modus, Erlaubnisliste, App-Admins	15, 14
„App-Einstellungen“ → „Erinnerungen“	Verlängerungs-/Digest-Jobs und letzte Läufe	14
„App-Einstellungen“ → „Feeds“	ICS-Feeds und Webhook-Tokens	14
„App-Einstellungen“ → „Lizenz“	CUC2-Companion-Plätze	14
„App-Einstellungen“ → „Katalog“	Produktcodes für Vereinbarungen	14
„App-Einstellungen“ → „Mail-OAuth“	Instanz-Mail-Infrastruktur	14
„App holen“	Companion-Installationsweg und Sitzstatus	16
„Hilfe & Support“	Hilfe, Problem melden, Projekt-Unterstützung	18
„Zugriff verweigert“	die Blockseite außerhalb der Erlaubnisliste	15

Fehlt eine Fläche dieser Tabelle in Ihrem Menü, ist die Antwort fast immer Rolle oder Tür — die Kapitel 1 und 15 klären das in zwei Minuten.

Über Software by Design

Software by Design entwickelt Nextcloud-Apps für selbst gehostete Daten — Zeit, Projekte, Lager, Fuhrpark, CRM. Web-Oberflächen kostenfrei (AGPL) auf Ihrer Instanz; Companion-Apps brauchen jeweils eine Produktlizenz.
Website: https://nextcloud.software-by-design.de/ **Partner:** mailto:info@software-by-design.de
Fehler/Idee: `dev@software-by-design.de`

Support & Mitmachen

CustomerCheck bleibt AGPL-kostenfrei. Unter **„Hilfe & Support“**: Partner-Angebot, Einrichtung, Feature-Auftrag, Sponsoring. Fragen zur Freischaltung an Ihren App-Admin; Produktfragen an Partner oder `dev@`…

Check Partner: https://nextcloud.software-by-design.de/de/support/
Sponsors: https://github.com/sponsors/aSoftwareByDesignRepository
Kein Rechts-/Steuer-/Compliance-Rat. Marken Dritter gehören ihren Inhabern.

Index

360°-Sicht, 7
Abdeckung, 5
Abdeckungslücke, 12
Account-Inhaber, 7
Administration, 17
Anmeldung, 3
Anruf, 11
App-Administrator, 2
App-Einstellungen, 17
Archivieren, 7
Aufgaben, 11
Außer Haus, 13
Barrierefreiheit, 20
Bearbeiten, 8
Berechtigungen, 1
Berechtigungsmatrix, 2
Checkliste, 10
Checklisten, 16
Companion, 19
CSV, 14
CUC2, 19
Darf bearbeiten, 2
Darf Team verwalten, 2
Deals, 9
Diese Woche, 5
DSGVO, 8
Dubletten, 14
Einstellungen, 15
Erinnerungen, 17
Erlaubnisliste, 17, 18
Erste Schritte, 3
Eskalation, 13
Exportieren, 8
Fail-closed, 18
FAQ, 21
Feeds, 17
Fehlermeldungen, 21
Fehlersuche, 21
  Zugriff, 19
Firma hinzufügen, 7
Firmen, 6
Firmenseite, 7
Geld, 10
Gemeinsames Postfach, 13
Gewonnen, 9
Glossar, 23
Hauptkontakt, 8
Heute, 4
Import, 14
Index, 24
InvoiceCheck, 11
Kasse, 11
Katalog, 24
Konflikte, 13
Konfliktlösung, 14
Kontrast, 20
Kundenplan, 12
Lead, 9
Lizenzen, 10
Login, 3
Mail zuordnen, 12
Mail-Triage, 12
MAP, 12
Meine E-Mail, 15
Meine Kunden, 11
Mobil, 19
Navigation, 3
Neu zuweisen, 13
Neuer Deal, 10
Nur ansehen, 2
Offline, 19
OOO, 13
Outbox, 19
Personen, 8
Phasen, 9
Pipeline, 9
Pipeline-Ansicht, 15
Pläne, 11
Posteingang, 12
Produktcodes, 10
Prognose, 10
Rechnungen & Dateien, 8
Reduzierte Bewegung, 20
Register, 6
Rollen, 1
Screenreader, 21
Sequenz, 10
Slug, 7
Suche, 7
Tastatur, 20
Tastaturbedienung, 20
Team, 13
Team & Postfach, 16
Team-Postfach, 12
Tokens, 17
Tutorial, 4
Vereinbarung, 10
Verhandlung, 9
Verloren, 9
Verlängerungen, 10
Verschmelzen, 8
Voreinstellungen, 15
Warteschlange, 4
WCAG, 20
Wie mache ich, 22
Zugriff, 18
Zugriff verweigert, 18
Zugriffssteuerung, 17
Zuordnungsquellen, 16
Zusagen, 5
Zusagen-Ritual, 6
Zuweisen, 11
Überfällig, 5
Übernehmen, 5, 10
Übersicht, 5