C1 Verkaufszahlen

Situationsbeschreibung:

Als ControllerIn unterliegt es auch Ihrem Bereich, die Provisionszahlungen für Ihre MitarbeiterInnen zu berechnen. Weiters gibt es in Ihrem Unternehmen nur ein begrenztes Budget für die Sonderzahlungen, weshalb Sie diese nicht in beliebiger Höhen ansetzen können.

Wie auch in den weiteren Aufgaben sollten Sie hierbei darauf achten, dass die Berechnungen

so durchgeführt werden, dass bei Änderung der Eingabewerte die Ergebnisse auch

immer aktuell bleiben. Lagern Sie zudem alle Berechnungsparameter – soweit als möglich –

aus, dass die Werte (ohne Anpassung der Formel) jederzeit geändert werden können.

[ VerkaufszahlenAut ; VerkaufszahlenGer ]

Arbeitsauftrag:

Ihr Unternehmen ist dabei in den drei Bundesländern Niederösterreich, Steiermark und Wien

tätig und jede/r Kundenbetreuer/in hat seinen bzw. ihren eigenen KundInnenstamm. Im Hintergrund erfassen Sie zudem wie viele Beschwerden der/demjenigen MitarbeiterIn im letzten

Geschäftsjahr zugeordnet werden konnten.

Die Provision berechnet sich zum einen aus dem Umsatz, zum anderen anhand der Region, in welcher die VertreterInnen tätig sind. MitarbeiterInnen, die in [{VerkaufszahlenAut!A15{Niederösterreich}} ; {VerkaufszahlenGer!A15{Berlin}}] oder [{VerkaufszahlenAut!A16 {Steiermark}} ; {VerkaufszahlenGer!A16 {Hamburg}}] tätig sind, erhalten [{VerkaufszahlenAut!C15 {1,3 ; 1,4; 1,5}} ;{VerkaufszahlenGer!C15 {1,6 ; 1,7; 1,8}}] % (bei weniger als 100.000€ Umsatz) bzw. 1,80% (bei 100.000€ oder mehr Umsatz). Jene aus Wien erhalten (bei den gleichen Bedingungen) nur 1,20% bzw. 1,70 %, da hier die EinwohnerInnendichte höher als im Bundesdurchschnitt liegt. Für KollegInnen, die 3 oder mehr neue Kunden gewinnen konnten, wird die Provision um ein Drittel erhöht.

**(25 %)** Berechnen Sie aus diesen Angaben

1. die Provision (in Euro) pro MitarbeiterIn

2. die Provision (in Euro) je Bundesland *Hinweis: Erstellen Sie hierfür eine weiter Tabelle gegliedert nach den Bundesländern.*

und interpretieren Sie anschließend Ihre Ergebnisse.

*Hinweis: Bei der Berechnung der gesamten Provision in Euro soll mithilfe einer Formel der entsprechende Prozentsatz herangezogen werden. Eine Hilfstabelle ist hierfür von Vorteil.*

**(15 %)** Fügen Sie im nächsten Schritt zwei weitere Spalte in der Tabelle Bundesländer ein. Berechnen Sie

1. wie viele KundenberaterInnen es in den verschiedenen Bundesländern gibt

2. wie hoch der Umsatz je Bundesland ist. Wenn das Umsatz unter 1 Mio. € liegt, soll es gelb eingefärbt werden, jene Einträge mit 1 Mio. € und darüber grün. Achten Sie darauf, dass diese

Formatierungen auch bei nachträglichen Änderungen aktuell bleiben.

**(10 %)** In einer weiteren Spalte in der Übersicht der Kundenberater mit dem Titel „Umsatzerwartung

2021“ soll die Umsatzerwartung für das nächste Jahr festgehalten werden. MitarbeiterInnen,

die weniger als 20 KundInnen betreuen, sollten im Jahr 2021 eine Umsatzsteigerung

von 1,75% erreichen. Wenn die MitarbeiterIn in Wien tätig ist UND bis zu 40 KundInnen zu betreuen hat, liegt die Steigerungsrate bei 2,75%, alle übrigen MitarbeiterInnen haben als

Ziel 3,50% Umsatzsteigerung.

**(15 %)** Zu diesen Auswertungen sollen zwei geeignete (beschriftet und formatiert) Diagramme

erstellt werden, damit sie die gesammelten Erkenntnisse der Geschäftsführung präsentieren

können.

**(15 %)** Zuletzt ist es noch Ihre Aufgabe eine Bestätigung über die Provisionszahlung für die

jeweiligen MitarbeiterInnen zu erstellen. Die Werte für den/die jeweilige MitarbeiterIn sollen -

nach Auswahl dessen Namens – passend eingefügt werden. Wird kein Name ausgewählt,

sollen die übrigen Felder auch leer bleiben. [Name des/der MitarbeiterIn]

*Hinweis: Erstellen Sie dazu ein Auswahlfeld unterhalb der folgenden Bestätigung.*

Der folgende Satz soll nun in EINER Zelle mithilfe entsprechender Funktionen erstellt werden.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr [aktuelles Jahr] habe ich, [Name des Mitarbeiters] eine

Provision in Höhe von [Provision in Euro] auf Basis des Umsatzes von [Umsatz] für meine

Tätigkeit in [Bundesland] erhalten.

**(5 %)** Testen Sie Ihre Formeln nun, indem Sie die Liste der Kundenberater um Ihren eigenen

Namen erweitern. Die Berechnungen und Diagramme sollten sich nun automatisch anpassen

und prüfen Sie auch, ob die Bestätigung der Provisionszahlung mit Ihrem Namen richtig

funktioniert.

**(10 %)** Passen Sie dieses Tabellenblatt zuletzt an, dass Sie es auf eine Querseite drucken

können. Achten Sie auf passende Formatierungen und Layout bevor Sie die Seite als PDF

exportieren. Laden Sie beide fertigen Dokument hoch und achten Sie darauf, die Namenskonvention

einzuhalten.

Lernziele bzw. zu erreichende Kompetenzen:

 WENN

 SVERWEIS

 SUMMEWENN, ZÄHLENWENN

 Bedingte Formatierung

 passende Zellformatierung

 Diagramme

 Textfunktionen, Verknüpfen von Textbausteinen mit Formelelementen

 Anpassen von Seitenlayout, Druckformat

 PDF generieren