

## Makeln21: Akquise-Reporting

für Flowfact CRM



### Bearbeitungshistorie

| Vers. | Datum      | Art der Bearbeitung                             | Bearbeiter                  |
|-------|------------|---|-----------------------------|
| 1.0   | 13.04.2012 | Erstversion                                     | Lars Loppe, MW <sup>1</sup> |
| 1.0.1 | 26.4.2012  | kleine Überarbeitung der Installationsanleitung | Werner Berghaus             |
| 1.1.  | 16.11.2015 | Ergänzung: <a href="#">Weitere Anwendungen</a>  | Werner Berghaus             |

### Inhalt

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Bearbeitungshistorie .....            | 1  |
| Ziel.....                             | 3  |
| Aufbau.....                           | 3  |
| Einführung.....                       | 3  |
| Strukturierung .....                  | 5  |
| Kaltakquise .....                     | 6  |
| Warmakquise .....                     | 6  |
| Installation .....                    | 7  |
| Parameter in Add-In .....             | 7  |
| Portalseiten-Parameter .....          | 7  |
| Funktion und Darstellung .....        | 8  |
| Weitere Anwendungsmöglichkeiten ..... | 8  |
| Mögliche Planzahlen: .....            | 9  |
| Portalseite: .....                    | 10 |
| Vertriebsreport: .....                | 11 |
| Excel-Vertriebssteuerung: .....       | 12 |

<sup>1</sup> Maklerwerft GmbH, Herrn Lars Loppe - Waldkauzweg 89 50997 Köln

E-Mail: [lars.loppe@maklerwerft.de](mailto:lars.loppe@maklerwerft.de) / Internet: [www.maklerwerft.de](http://www.maklerwerft.de)



## Ziel

Diese Dokumentation und die Anpassungen für FlowFact Performer CRM ermöglichen die Systematisierung der Einkaufs- und Akquiseprozesse. Durch die Festlegung auf 5 Phasen in der Kaltakquise und 4 Phasen in der Warmakquise können Kennzahlen eindeutig bestimmt werden. Diese Kennzahlen für die Verhältnisse zwischen den Phasen ermöglichen folgende Auswertungen:

- 1) Steuerung der Akquisetätigkeiten
- 2) Leistungsbeurteilung von Mitarbeitern
- 3) Berechnung von Provisionserwartungen
- 4) Vergleich mit anderen Unternehmen

## Aufbau

Der Charme dieser Systematik liegt in der einfachen Struktur. Es sind keine großen Anpassungen im FlowFact CRM notwendig. Die Steuerung erfolgt anhand von Aktivitäten. Daher sind ggf. neue Aktivitätenarten anzulegen, es können aber auch bereits angelegte Aktivitätenarten genutzt werden.

Der Vorteil der Steuerung über Aktivitäten liegt in der Integration der Systematik in die tägliche Arbeit. Es sind lediglich kleine Veränderungen der Arbeitsweise die eine umfangreiche Dokumentation und Auswertung erlauben. Dazu jeweils ein Beispiel:

- 1) Die Objekt-Kennntnis (Tipp, Recherche, IMV o.a.) wird als „**Akquise-Chance**“ gebucht.
- 2) Kommt es zu einem persönlichen Gespräch wird ein „**Akquise-Kontakt**“ angelegt.
- 3) Kommt es zum „**Termin Akquise**“ wird diese spezielle Aktivitätenart gewählt.
- 4) Im „**Akquise-Auftrag**“ werden direkt die Vertragsunterlagen hinterlegt.
- 5) Der „**Akquise-Vertrag**“ ist der krönende Abschluss und wird nach Rechnungsstellung erledigt.

Die Auswertung der Aktivitäten erfolgt auf der Portalseite. Es sind folgende Perspektiven möglich:

- 1) Gesamtunternehmen: Gesteuert über die Aktivitätenart
- 2) Abteilungen: Gesteuert über das Feld „Abteilungen“ in Aktivitäten und Objekten
- 3) Anwender: Gesteuert über der Benutzermerkmal auf der Aktivität

| Aktuelle Kennzahlen Gesamt |      |        |       |
|----------------------------|------|--------|-------|
|                            | Anz. | %      | offen |
| Akquise Chancen            | 3    |        | 2     |
| Akquise Kontakte           | 1    | 33,33  | 1     |
| Akquise Termine            | 1    | 100,00 | 1     |
| Aufträge                   | 5    | 500,00 | 0     |
| Verträge                   | 2    | 40,00  | 2     |

## Einführung

Der größte Aufwand liegt weder in der einstündigen Definition der Aktivitätenarten noch in der Dokumentation für die Mitarbeiter. Auch nicht im Installationsaufwand der Add-In's, dieser beträgt etwa 30 Minuten und die Anpassung der Portalseite etwa 10 Minuten pro Mitarbeiter.

Der Hauptaufwand der Einführung liegt in der Erläuterung für die Mitarbeiter!

Der tägliche Mehraufwand für die Mitarbeiter ist zwar gering, dennoch wird es Widerstände bei der Einführung geben. Mit folgenden Einwänden muss gerechnet werden:

- 1) Die Verbuchung der Aktivitäten zu zusätzliche Arbeit.
- 2) Das haben wir noch nie gemacht / das brauchen wir nicht.
- 3) Das kann man so pauschal nicht vergleichen.
- 4) Das trifft auf mein Geschäftsfeld nicht zu. Ich mache das nicht.
- 5) ...

Die Einwände sind ernst zu nehmen. Jeder Einwand resultiert meist aus einer tiefer liegenden Motivation, beispielsweise der Angst vor der Leistungsmessung. Die Geschäftsführung hat Antworten auf mögliche Einwände zu entwickeln und die Systematik in einer Mitarbeiterversammlung zu besprechen. Die Antworten auf die Einwände sind zu erläutern. Drucken Sie dafür die neue Arbeitsanweisung für jeden Teilnehmer aus.

Folgende Regeln sind verbindlich zu vereinbaren:

- 1) Jede Prozess-Aktivität darf nur **genau einmal** beim Objekt vorhanden sein.  
(Zwei „Termin Einkauf“ sind nicht zulässig. Der zweite Termin wird in diesem Fall als gewöhnlicher „Termin Extern“ gebucht)
- 2) Jede der Prozessaktivitäten muss einmal vorhanden sein.  
(Das Ändern von „Akquise-Chance“ in „Akquise-Kontakt“ ist nicht zulässig, es muss eine neue (Vorgangs-)Aktivität angelegt werden)

Wenn alle Bedenken angesprochen und von der Geschäftsführung beantwortet wurden, sind die Regeln durch alle Mitarbeiter zu unterschreiben. Drucken Sie dafür ein Exemplar aus und lassen sie zunächst die Geschäftsführung und Mitarbeiter mit Personalverantwortung unterschreiben.

Sollte sich die Geschäftsführung und die Leitungsebene selber nicht an die Systematik halten, ist das System zum Scheitern verurteilt. Sollte dies bei Einführung absehbar sein, ist das Projekt abubrechen und zunächst Einigkeit auf der Führungsebene herzustellen!

Möglicherweise sind nicht alle Mitarbeiter mit der Systematik einverstanden. In diesem Fall sind Einzelgespräche zu führen. In keinem Fall sind Sonderregelungen für einzelne Mitarbeiter zu treffen. Mögliche Konsequenzen bei Fehlverhalten sind zu erläutern und bei Weigerung der Mitarbeiter auch durchzuführen. Wenn bei Projekteinführung absehbar ist, dass die Konsequenzen bei Weigerung von Mitarbeitern nicht gezogen werden, brechen Sie das Projekt ab.

Ist die Geschäftsführung nicht in der Lage die Systematik vollständig zu implementieren, kostet der „Versuch“ unnötig Geld und vor allem Zeit und Nerven aller Beteiligten.

## Strukturierung

Die Unterscheidung von Warm und Kalt erfolgt anhand des ersten Kontaktes. Wird ein Kunde angesprochen wenn er bereits am Markt ist, wird der weitere Verlauf als „Kalt“ bezeichnet. Um Rückschlüsse auf den Erfolg von Akquisemaßnahmen treffen zu können, werden die Folgeaktivitäten ebenfalls unterschieden.

Würde man beispielsweise beim „Vertrag“ keine Unterscheidung vornehmen, wäre ein Rückschluss auf den Erfolg der Akquise insb. die Interessentengewinnung nicht mehr möglich. Die Ergebnisse der Markenbildung und der aktiven Akquise würden verschwimmen.

Im folgenden Beispiel werden die Abteilungen „Verkauf“ und „Vermietung“ unterschieden. Es können beliebige Abteilungen eingegeben werden. Es ist als eine Unterscheidung in „Gewerbe“ oder anhand von Geschäftsstellen „Filiale Köln“ möglich.

Die Prüfung der Abteilung erfolgt zunächst im verknüpften Objekt. Ist kein Objekt verknüpft, wird erfolgt die Zuordnung anhand der Aktivität. Wenn eine Abteilungsauswertung gewünscht ist und Objekte erst bei Auftragserteilung angelegt werden, hat die Zuordnung über das Abteilungsfeld der Aktivität zu erfolgen. Jedem Benutzer kann eine Abteilung zugeordnet werden, diese hat allerdings weitreichende Konsequenzen bei der Selektion. Eine vollständige Beschreibung der Abhängigkeiten finden Sie in der FlowFact-Hilfe.

Kaltakquise  
Verkauf

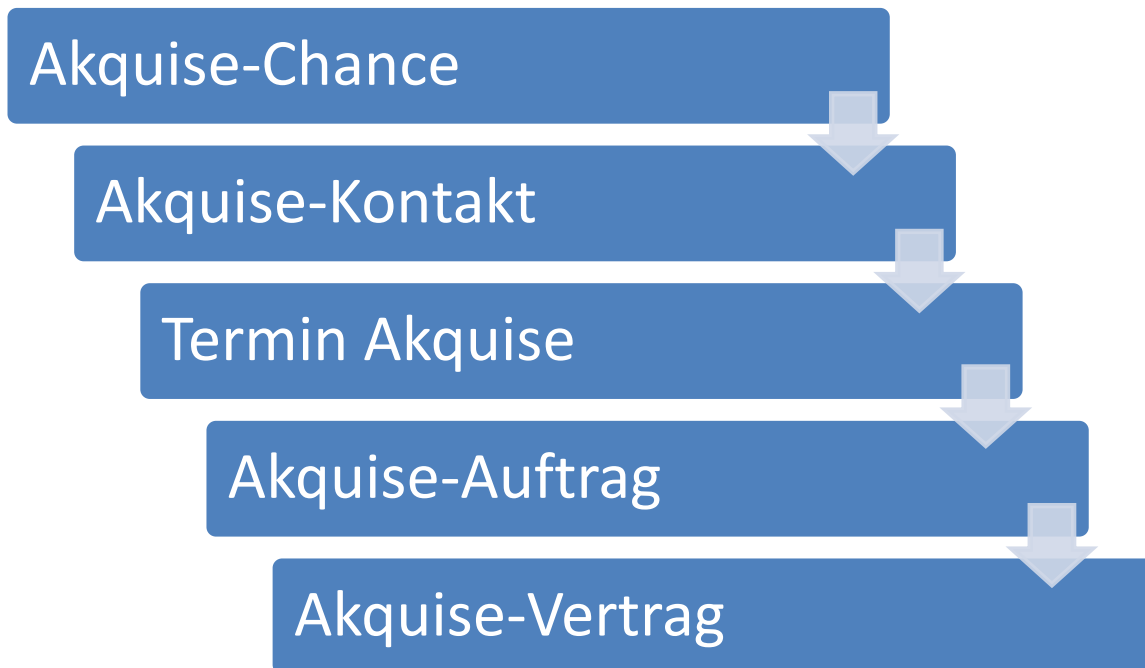
Kaltakquise  
Vermietung

Warmakquise  
Verkauf

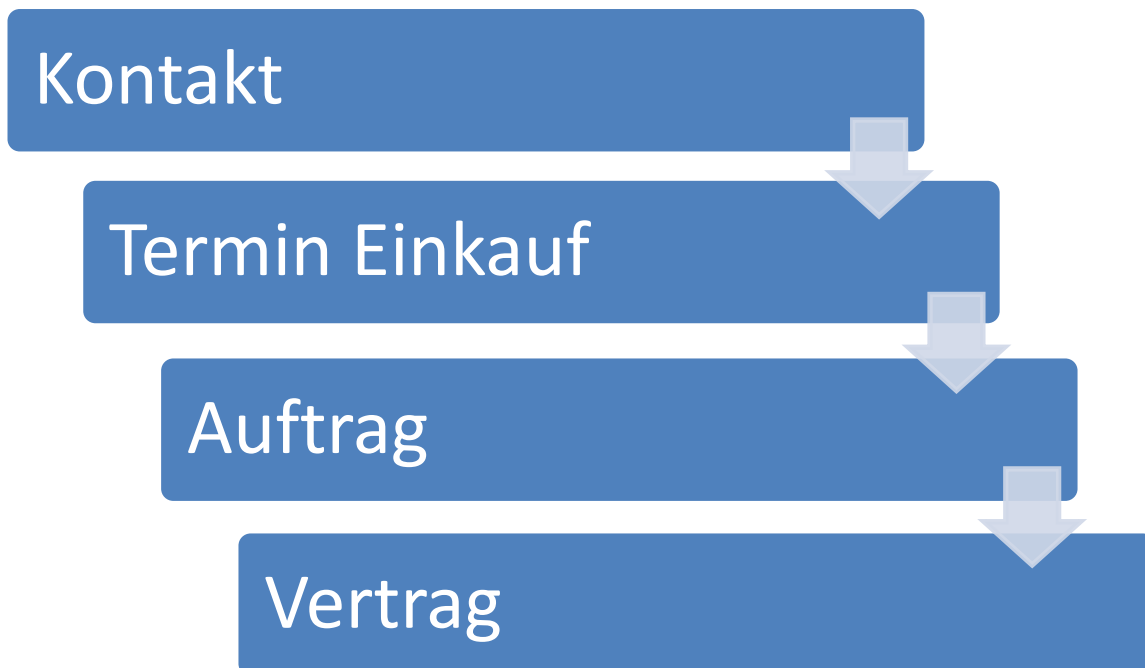
Warmakquise  
Vermietung

**Kaltakquise**

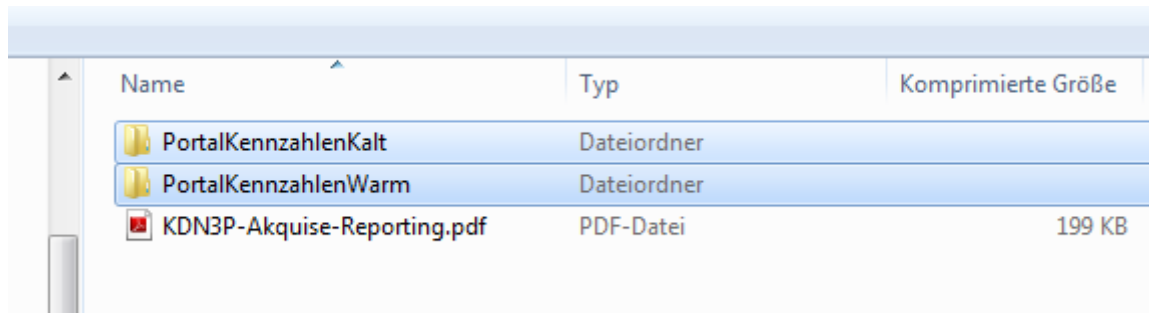
Die 5 Phasen werden jeweils durch eine Aktivitätenart abgebildet:

**Warmakquise**

Die 4 Phasen werden jeweils durch eine Aktivitätenart abgebildet:



## Installation



| Name                        | Typ         | Komprimierte Größe |
|-----------------------------|-------------|--------------------|
| PortalKennzahlenKalt        | Dateiordner |                    |
| PortalKennzahlenWarm        | Dateiordner |                    |
| KDN3P-Akquise-Reporting.pdf | PDF-Datei   | 199 KB             |

Die Ordner „PortalKennzahlenKalt“ und „PortalKennzahlenWarm“ werden in den Ordner:

\\Flowfact\\System\\AddInDownload\\Solution (hier evtl. einen Ordner „Makeln21“ anlegen) kopiert.

Die weitere Vorgehensweise wird in der Flowfact-Hilfe beschrieben:

Das Addin „PortalKennzahlen“ ist ein Portalseiten Addin und wird über den AddinKonfigurator installiert. Für eine genaue Installationsanleitung zum Installieren eines Addins lesen Sie bitte in der FlowFact Performer CRM Hilfe unter dem Stichwort „AddIn Konfigurator“ nach.

## Parameter in Add-In

Das Addin hat fünf Parameter, die für das Addin gelten und drei Parameter die für das Ganze Unternehmen gelten und die Voreinstellungen für Portalseiten Add-In's bilden. Diese Einstellungen können nur durch einen Administrator im Add-In Dialog vorgenommen werden.

- **Akquise Chance:**  
In diesem Parameter wird die Aktivitätenart für die 'Akquise Chance' definiert. Sollten mehrere Aktivitätenarten notwendig sein, tragen Sie diese mit Absatz getrennt ein.
- **Akquise Kontakt:**  
In diesem Parameter wird die Aktivitätenart für den 'Akquise Kontakt' definiert. Sollten mehrere Aktivitätenarten notwendig sein, tragen Sie diese mit Absatz getrennt ein.
- **Termin Akquise:**  
In diesem Parameter wird die Aktivitätenart für den 'Akquise Termin' definiert. Sollten mehrere Aktivitätenarten notwendig sein, tragen Sie diese mit Absatz getrennt ein.
- **Auftrag:**  
In diesem Parameter wird die Aktivitätenart für den 'Alleinauftrag' definiert. Sollten mehrere Aktivitätenarten notwendig sein, tragen Sie diese mit Absatz getrennt ein.
- **Vertrag:**  
In diesem Parameter wird die Aktivitätenart für den 'Verkaufsabschluss' definiert. Sollten mehrere Aktivitätenarten notwendig sein, tragen Sie diese mit Absatz getrennt ein.

## Portalseiten-Parameter

Diese Anpassungen werden in der „Portalseiten-Konfiguration“ unter „Bearbeiten“ vorgenommen.

- **Abteilungsnummer:**  
In diesem Parameter wird die Abteilungsnummer definiert. Ist keine vorhanden, diese nicht berücksichtigt. In diesem Fall werden die Aktivitäten mit dem Merkmal des Mitarbeiters aufgelistet.
- **Unternehmensbetrachtung:**  
In diesem Parameter wird angegeben, ob das gesamte Unternehmen betrachtet werden soll. Ist eine 0 eingegeben, wird nur der aktuelle Benutzer mit ggf. der Abteilung betrachtet. Mit einer 1 kann das gesamte Unternehmen betrachtet werden.
- **Farben darstellen:**  
In diesem Parameter wird definiert, ob die Prozentwerte mit Farben hinterlegt werden sollen. Mit einer 1 werden die Farben aktiviert. Bis 50% ist die Farbe rot, bis 80% gelb und über 80% ist die Farbe grün.

## **Funktion und Darstellung**

Grundsätzlich werden alle Aktivitäten des laufenden Monats des aktuellen Benutzers betrachtet. Bei Unternehmensbetrachtung=1 werden alle Aktivitäten im System ausgewertet. Wird der Zahlenwert einer Abteilung eingegeben, werden nur die Aktivitäten dieser Abteilung gezählt.

Somit können die Kennzahlen für den aktuellen Benutzer, jede Abteilung und unternehmensweit angezeigt werden. Zu jeder der Kennzahlen wird noch das prozentuale Verhältnis zur vorhergehenden Kennzahl angezeigt. Damit erhalten Sie die Werte des jeweiligen „Trichters“.

Weiter wird noch angezeigt, wie viele der Aktivitäten unerledigt sind. Hierzu wird ein Link bereitgestellt, der die entsprechenden Aktivitäten als Liste in FlowFact Performer CRM angezeigt.

## **Weitere Anwendungsmöglichkeiten**

Grundsätzlich können alle mehr oder sinnvollen Zusammenhänge mit dem Reporting-Tool abgebildet werden. Beispielsweise wäre auch ein Vermarktungs-Trichter sinnvoll:

- Anfragen gesamt (es können mehrere Aktivitäten-Arten kombiniert werden)
- Versendete Exposés
- Besichtigungen
- Kaufzusagen / Verträge



**Mögliche Planzahlen:**

| Details (Planzahlen)  |  |       |
|-----------------------|--|-------|
| <div>Details</div>    |  |       |
| Adresse               | Claca Immobilien GmbH, Hugo Kern, 50999 Köln | Notiz |
| Oberbegriff           | Planzahlen                                   |       |
| Status:               | Normal                                       |       |
|                       |  |       |
| Eingabehilfe          | Planzahlen                                   |       |
| <div>Planzahlen</div> |  |       |
| Feldart               | Eingabe                                      |       |
| Kalt - Chance         | 10   |       |
| Kalt - Kontakt        | 8  |       |
| Kalt - Termin         | 6  |       |
| Kalt - Auftrag        | 4  |       |
| Kalt - Vertrag        |  |       |
| Warm - Kontakt        |  |       |
| Warm - Termin         |  |       |
| Warm - Auftrag        |  |       |
| Warm - Vertrag        |  |       |
|                       |  |       |
|                       |  |       |

Portalseite:

## Aktuelle Kennzahlen Kalt



|                  | Anz. | %     | offen | Ziel % |
|------------------|------|-------|-------|--------|
| Akquise Chancen  | 8    |       | 8     | 80,00  |
| Akquise Kontakte | 4    | 50,00 | 4     | 50,00  |
| Akquise Termine  | 3    | 75,00 | 3     | 50,00  |
| Aufträge         | 2    | 66,67 | 2     | 50,00  |
| Verträge         | 1    | 50,00 | 1     | 50,00  |

## Vertriebsreport:

|  | A                  | B                   | C         | D         | E         | F         | G              | H  |
|--|--------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------------|----|
| 1  | Abteilung          | (Alle)              |           |           |           |           |                |    |
| 2  |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| 3  | Anzahl von Art     | Spaltenbeschriftung |           |           |           |           |                |    |
| 4  | Zeilenbeschriftung | Kalt-Auftrag        | Kalt-Char | Kalt-Kont | Kalt-Term | Kalt-Vert | Gesamtergebnis |    |
| 8  | Jan                |                     | 2         | 2         | 2         | 3         | 1              | 10 |
| 9  | Hugo Kern          |                     | 2         | 2         | 2         | 3         |                | 9  |
| 10   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           | 1         |                | 1  |
| 11   | Feb                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 12   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 13   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 14   | Mrz                |                     | 12        | 11        | 2         | 1         |                | 26 |
| 15   | Hugo Kern          |                     | 12        | 11        | 2         |           |                | 25 |
| 16   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           | 1         |                | 1  |
| 17   | Apr                |                     | 3         |           | 3         | 3         |                | 9  |
| 18   | Hugo Kern          |                     | 3         |           | 3         |           |                | 6  |
| 19   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           | 3         |                | 3  |
| 20   | Mai                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 21   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 22   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 23   | Jun                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 24   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 25   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 26   | Jul                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 27   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 28   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 29   | Aug                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 30   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 31   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 32   | Sep                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 33   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 34   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 35   | Okt                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 36   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 37   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 38   | Nov                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 39   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 40   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 41   | Dez                |                     |           |           |           |           |                |    |
| 42   | Hugo Kern          |                     |           |           |           |           |                |    |
| 43   | Karl Zufrieden     |                     |           |           |           |           |                |    |
| 47   | Gesamtergebnis     |                     | 5         | 14        | 13        | 8         | 5              | 45 |
| 48   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| 49   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| 50   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| 51   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| 52   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| Nach Monaten Nach Abteilung Nach Kategorie Daten |                    |                     |           |           |           |           |                |    |
| Bereit   |                    |                     |           |           |           |           |                |    |

|    |                      |     |     |     |     |
|----|----------------------|-----|-----|-----|-----|
| 3  | Anzahl von Art       |     |     |     |     |
| 4  | Zeilenbeschriftungen | Jan | Feb | Mrz | Apr |
| 5  | Einkauf              | 9   | 25  | 6   |     |
| 6  | Hugo Kern            | 9   | 25  | 6   |     |
| 7  | Verkauf              | 1   | 1   | 3   |     |
| 8  | Karl Zufrieden       | 1   | 1   | 3   |     |
| 9  | Gesamtergebnis       | 10  | 26  | 9   |     |
| 10 |                      |     |     |     |     |

|  |                      |                     |
|--|----------------------|---------------------|
| 1  | Mitarbeiter          | (Alle)              |
| 2  |                      |                     |
| 3  | Anzahl von Art       | Spaltenbeschriftung |
| 4  | Zeilenbeschriftungen | Einkauf             |
| 11   | Jan                  |                     |
| 12   | Kalt-Auftrag         |                     |
| 13   | Kalt-Chance          |                     |
| 14   | Kalt-Kontakt         |                     |
| 15   | Kalt-Termin          |                     |
| 16   | Kalt-Vertrag         |                     |
| 17   | Feb                  |                     |
| 18   | Kalt-Auftrag         |                     |
| 19   | Kalt-Chance          |                     |
| 20   | Kalt-Kontakt         |                     |
| 21   | Kalt-Termin          |                     |
| 22   | Kalt-Vertrag         |                     |
| 23   | Mrz                  |                     |
| 24   | Kalt-Chance          |                     |
| 25   | Kalt-Kontakt         |                     |
| 26   | Kalt-Termin          |                     |
| 27   | Kalt-Vertrag         |                     |
| 28   | Apr                  |                     |
| 29   | Kalt-Auftrag         |                     |
| 30   | Kalt-Termin          |                     |
| 31   | Kalt-Vertrag         |                     |
| 32   | Mai                  |                     |
| 33   | Kalt-Auftrag         |                     |
| 34   | Kalt-Chance          |                     |
| Nach Monaten Nach Abteilung Nach Kategorie |                      |                     |
| Bereit                                     |                      |                     |

## Excel-Vertriebssteuerung:

|    | A                    | B                   | C         | D         | E         | F          |
|----|----------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 1  | Abteilung            | (Alle)              |           |           |           |            |
| 2  |                      |                     |           |           |           |            |
| 3  | Summe von Erreichung | Spaltenbeschriftung |           |           |           |            |
| 4  | Zeilenbeschriftung   | Kalt-Auftrag        | Kalt-Char | Kalt-Kont | Kalt-Terr | Kalt-Vertr |
| 5  | Jan                  |                     |           |           |           |            |
| 6  | Hugo Kern            | 50,00%              | 20,00%    | 25,00%    | 50,00%    |            |
| 7  | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           | 50,00%     |
| 8  | Feb                  |                     |           |           |           |            |
| 9  | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 10 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 11 | Mrz                  |                     |           |           |           |            |
| 12 | Hugo Kern            |                     | 120,00%   | 137,50%   | 33,33%    |            |
| 13 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           | 50,00%     |
| 14 | Apr                  |                     |           |           |           |            |
| 15 | Hugo Kern            | 75,00%              |           | 50,00%    |           |            |
| 16 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           | 150,00%    |
| 17 | Mai                  |                     |           |           |           |            |
| 18 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 19 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 20 | Jun                  |                     |           |           |           |            |
| 21 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 22 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 23 | Jul                  |                     |           |           |           |            |
| 24 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 25 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 26 | Aug                  |                     |           |           |           |            |
| 27 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 28 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 29 | Sep                  |                     |           |           |           |            |
| 30 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 31 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 32 | Oct                  |                     |           |           |           |            |
| 33 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 34 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 35 | Nov                  |                     |           |           |           |            |
| 36 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 37 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 38 | Dez                  |                     |           |           |           |            |
| 39 | Hugo Kern            |                     |           |           |           |            |
| 40 | Karl Zufrieden       |                     |           |           |           |            |
| 41 |                      |                     |           |           |           |            |
| 42 |                      |                     |           |           |           |            |
| 43 |                      |                     |           |           |           |            |
| 44 |                      |                     |           |           |           |            |
| 45 |                      |                     |           |           |           |            |
| 46 |                      |                     |           |           |           |            |
| 47 |                      |                     |           |           |           |            |
| 48 |                      |                     |           |           |           |            |
| 49 |                      |                     |           |           |           |            |
| 50 |                      |                     |           |           |           |            |
| 51 |                      |                     |           |           |           |            |
| 52 |                      |                     |           |           |           |            |

|     | A                    | B                     | C       | D              |
|-----|----------------------|-----------------------|---------|----------------|
| 1   | Mitarbeiter          | (Alle)                |         |                |
| 2   |                      |                       |         |                |
| 3   | Summe von Erreichung | Spaltenbeschriftungen |         |                |
| 4   | Zeilenbeschriftungen | Einkauf               | Verkauf | Gesamtergebnis |
| 5   | Jan                  |                       |         |                |
| 6   | Kalt-Auftrag         | 50,00%                |         | 50,00%         |
| 7   | Kalt-Chance          | 20,00%                |         | 20,00%         |
| 8   | Kalt-Kontakt         | 25,00%                |         | 25,00%         |
| 9   | Kalt-Termin          | 50,00%                |         | 50,00%         |
| 10  | Kalt-Vertrag         |                       | 50,00%  | 50,00%         |
| 11  | Feb                  |                       |         |                |
| 12  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 13  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 14  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 15  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 16  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 17  | Mrz                  |                       |         |                |
| 18  | Kalt-Chance          | 120,00%               |         | 120,00%        |
| 19  | Kalt-Kontakt         | 137,50%               |         | 137,50%        |
| 20  | Kalt-Termin          | 33,33%                |         | 33,33%         |
| 21  | Kalt-Vertrag         |                       | 50,00%  | 50,00%         |
| 22  | Apr                  |                       |         |                |
| 23  | Kalt-Auftrag         | 75,00%                |         | 75,00%         |
| 24  | Kalt-Termin          | 50,00%                |         | 50,00%         |
| 25  | Kalt-Vertrag         |                       | 150,00% | 150,00%        |
| 26  | Mai                  |                       |         |                |
| 27  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 28  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 29  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 30  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 31  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 32  | Jun                  |                       |         |                |
| 33  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 34  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 35  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 36  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 37  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 38  | Jul                  |                       |         |                |
| 39  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 40  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 41  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 42  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 43  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 44  | Aug                  |                       |         |                |
| 45  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 46  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 47  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 48  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 49  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 50  | Sep                  |                       |         |                |
| 51  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 52  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 53  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 54  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 55  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 56  | Oct                  |                       |         |                |
| 57  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 58  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 59  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 60  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 61  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 62  | Nov                  |                       |         |                |
| 63  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 64  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 65  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 66  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 67  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 68  | Dez                  |                       |         |                |
| 69  | Kalt-Auftrag         |                       |         |                |
| 70  | Kalt-Chance          |                       |         |                |
| 71  | Kalt-Kontakt         |                       |         |                |
| 72  | Kalt-Termin          |                       |         |                |
| 73  | Kalt-Vertrag         |                       |         |                |
| 74  |                      |                       |         |                |
| 75  |                      |                       |         |                |
| 76  |                      |                       |         |                |
| 77  |                      |                       |         |                |
| 78  |                      |                       |         |                |
| 79  |                      |                       |         |                |
| 80  |                      |                       |         |                |
| 81  |                      |                       |         |                |
| 82  |                      |                       |         |                |
| 83  |                      |                       |         |                |
| 84  |                      |                       |         |                |
| 85  |                      |                       |         |                |
| 86  |                      |                       |         |                |
| 87  |                      |                       |         |                |
| 88  |                      |                       |         |                |
| 89  |                      |                       |         |                |
| 90  |                      |                       |         |                |
| 91  |                      |                       |         |                |
| 92  |                      |                       |         |                |
| 93  |                      |                       |         |                |
| 94  |                      |                       |         |                |
| 95  |                      |                       |         |                |
| 96  |                      |                       |         |                |
| 97  |                      |                       |         |                |
| 98  |                      |                       |         |                |
| 99  |                      |                       |         |                |
| 100 |                      |                       |         |                |

|    |                      | Jan    | Feb | Mrz     | Apr     | Mai | Jun | Jul | Aug | Sep | Okt | Nov | Dez |
|----|----------------------|--------|-----|---------|---------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 3  | Summe von Erreichung |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 4  | Zeilenbeschriftungen |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 5  | Einkauf              |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 6  | Hugo Kern            |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 7  | Kalt-Auftrag         | 50,00% |     |         | 75,00%  |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 8  | Kalt-Chance          | 20,00% |     | 120,00% |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 9  | Kalt-Kontakt         | 25,00% |     | 137,50% |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 10 | Kalt-Termin          | 50,00% |     | 33,33%  | 50,00%  |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 11 | Verkauf              |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 12 | Karl Zufrieden       |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 13 | Kalt-Vertrag         | 50,00% |     | 50,00%  | 150,00% |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 14 |                      |        |     |         |         |     |     |     |     |     |     |     |     |