

## Auswertung einer ABC Analyse mit MS Excel

am Beispiel Kunden/Umsatz aus MIGT Teilmappe 2 A (Seite 8)

Rohdaten aus Datenbank

Kunden-Nr	Umsatz in € (01-10/2008)
12030	14.000,00
45992	23.000,00
45600	37.000,00
93482	460.000,00
45832	56.000,00
95690	650.000,00
85821	75.000,00
22362	82.000,00
88347	98.000,00
23040	101.000,00

1. Sortieren der Daten, absteigend, nach zu analysierendem Kriterium (hier=Umsatz)
2. Berechnen der Summe aller zu analysierenden Kriterien
3. Berechnen des Anteiles jedes Kunden an diesem Gesamtumsatz in Prozent aufgrund der sortierten Daten aus Schritt 1
4. Kumulieren der Prozentwerte aus dem vorstehenden Schritt
5. Festlegen der Grenzen (A, B, C) soweit sinnvoll, so dass je nach Sinnhaftigkeit die Kategorien "A", "B" und "C" entstehen.

Erster Schritt: Übertragung in MS Excel und Festlegung der Rangreihenfolge (Zellen D) nach Umsatz des Kunden. Danach folgt die absteigende Sortierung der Daten nach Umsatz.

Kunden-Nr	Umsatz in € (01-10/2008)	Rang
95690	650.000,00	1
93482	460.000,00	2
23040	101.000,00	3
88347	98.000,00	4
22362	82.000,00	5
85821	75.000,00	6
45832	56.000,00	7
45600	37.000,00	8
45992	23.000,00	9
12030	14.000,00	10

Anschließend werden die Anteile der Kunden am Umsatz und an der Gesamtkundenzahl in Prozent ausgedrückt. Nun summiert (kumuliert) man die Prozentwerte. Mit einer Wenn/Dann-Funktion lassen sich nun die Kategorien (A, B, C) definieren.

Kunden-Nr	Umsatz in € (01-10/2008)	Rang	Anteil am Umsatz	Anteil an Kundenzahl	Kumulierter Umsatz	Kumulierter Kunde	Einteilung
95690	650.000,00	1	40,7%	10%	41%	10,0%	A
93482	460.000,00	2	28,8%	10%	70%	20,0%	A
23040	101.000,00	3	6,3%	10%	76%	30,0%	B
88347	98.000,00	4	6,1%	10%	82%	40,0%	B
22362	82.000,00	5	5,1%	10%	87%	50,0%	B
85821	75.000,00	6	4,7%	10%	92%	60,0%	C
45832	56.000,00	7	3,5%	10%	95%	70,0%	C
45600	37.000,00	8	2,3%	10%	98%	80,0%	C
45992	23.000,00	9	1,4%	10%	99%	90,0%	C
12030	14.000,00	10	0,9%	10%	100%	100,0%	C
10	1.596.000,00		100%	100%			
Kunden	Umsatz						

Zur Einteilung in die Kategorien A, B und C eignet sich die Wenn/Dann-Funktion. Wichtig ist dabei, dass die Rangreihenfolge zuvor richtig (Kundenrang 1 = größter Umsatz) angewendet wurde.

Wir nehmen hier folgende Grenzen an:

A – Kunden: kumulierter Umsatz bis 70 %

B – Kunden: kumulierter Umsatz bis 90 % = (sie tragen rund 20 % zum Umsatz bei)

C – Kunden: kumulierter Umsatz bis 100 % = (sie tragen rund 10 % zum Umsatz bei)

Die Grenzziehung sollte an die entsprechende Aufteilung erfolgen. In diesem Beispiel gibt es definitiv zwei A-Kunden mit zusammen 70 % Anteil am Kundenumsatz. Das bedeutet: 20 % der Kunden bringen dem Unternehmen 70 % des Umsatzes.

Alle weiteren Kunden (80 % der Kunden) tragen in Summe nur mehr 30 % zum Umsatz bei. Die Entscheidung ob man nun noch in B- und C-Kunden unterscheidet und bei welchen Schritten ist eine Frage der eigenen Interpretation. Grundsätzlich spielen natürlich neben dem Umsatzanteil noch weitere sehr wesentliche Merkmale (zB zukünftige Entwicklung, Zahlungsfähigkeit, Kundenbeziehung) eine wichtige Rolle bei der Einteilung der Kunden.

**Achtung!** Da bei der Darstellung von Prozentwerten in MS Excel im Hintergrund die Zahlenwerte als Kommazahlen mit der Basis 1 verwendet werden (zB 10 % = 0,1) müssen auch bei der Wenn/Dann-Funktion die Werte so berücksichtigt werden.

Nun lassen sich diese Ergebnisse auch noch grafisch darstellen.

X Achse = Spalte H (Kumulierter Kunden Anteil)

Y Achse = Spalte G (Kumulierter Umsatz Anteil)

