



Workload 1: Website überarbeiten

Die Kontaktseite der Planner KG (kontakt.htm) muss überarbeitet werden. Orientiere dich an den Firmendaten und erstelle eine neue Kontaktseite!



Workload 2: Progressive Absatzkalkulation

Erstelle ein automatisiertes Tool zur Absatzkalkulation. Orientiere dich am unten dargestellten Kalkulationsschema!

	Prozent		Gesamtwert
Nettoverkaufspreis		€	176,46
+ Sonderkosten des Vertriebs		€	0
Kassapreis		€	176,46
+ Skonto	2 %	€	3,60
Zielpreis		€	180,06
+ Rabatte	20 %	€	45,02
Bruttoverkaufspreis exkl. USt		€	225,08
Bruttoverkaufspreis exkl. USt pro Stück		€	225,08
+ Umsatzsteuer	20 %	€	45,02
Bruttoverkaufspreis inkl. USt		€	270,09

Überprüfe dein Tool mit folgenden Werten:

- Nettoverkaufspreis: EUR 288,40
- Sonderkosten des Vertriebs: EUR 22,-
- Skonto: 3 %
- Rabatt: 10 %
- Umsatzsteuer (USt): 20 %
- Ergebnisse Bruttoverkaufspreis exkl. USt: € 355,56, inkl. USt: € 426,67



Workload 3: Präsentation der Arbeitsergebnisse

Präsentiere deine Arbeitsergebnisse vor deinen Kolleginnen und Kollegen. Überlege dir auch einen Outlook auf mögliche Projekte in deiner Abteilung. Welche nächsten Projekte sollten noch durchgeführt werden?