# 22 Diagramme erzeugen (Teil 2), Einführung in die WENN-Funktionen

|  |  |
| --- | --- |
| **erwünschtes Ergebnis** | Sie können Diagramme erstellen und den Spezialfilter und die SUMMEWENNS-Funktion anwenden. |
| **Zeitaufwand** | 45 Min |
| **Ausgangslage** | Bei den Bedingungsfunktionen gibt es verschiedene Varianten, z.B.: summewenn, maxwenn, minwenn, mittelwertwenn, zählenwenn. Mit einem «S» dahinter (summewenn**s**) sind mehrere Bedingungen möglich.Allen ist gemeinsam, dass ein Feld nur dann für die Berechnung genommen wird, wenn diese Zeile eine oder mehrere Bedingungen erfüllt. Ansonsten wird das Feld übergangen.  Anhand der Umsatztabelle soll der Verkaufserfolg je Produkt in der Kategorie Computertomographie (CT Gantry\*) über mehrere Jahre ausgewertet und dargestellt werden. Können Spitzen (Höhen und Tiefen) festgestellt werden? Ist ein Trend zu erkennen? |
| **Aufgabe** | 1. Öffnen Sie die Datei **M100\_Uebung\_22b\_Daten\_zur\_Aufgabe.xlsx**. Darin finden Sie die Verkäufe der einzelnen Mitarbeiter. Studieren Sie als Erstes die Tabelle. 2. Finden Sie das kleinste und das grösste Jahr der Verkaufsdaten und erstellen Sie eine Zahlenreihe (horizontal) ab Zelle M2. Filtern Sie dann alle unterschiedlichen Produktnamen mit dem Spezialfilter (->Filter, Erweitert) und ordnen Sie diese ab Zelle L3 vertikal an. 3. Wandeln Sie in der Spalte K das Verkaufsdatum für jeden Verkauf (jede Zeile) mit der JAHR-Funktion ins Verkaufsjahr. 4. Die Zellen der rechten Tabelle können mit dem **SUMMEWENNS** Befehl berechnet werden: Umsätze der Zellen G2:G24000 werden summiert, wenn der **Artikel** der Tabelle links gleich dem Artikel der Tabelle rechts ist UND wenn das **Verkaufsjahr** der Tabelle links dem Jahr in der Tabelle rechts entspricht. 5. Erstellen Sie zum Schluss ein geeignetes Diagramm, in welchem die Umsätze je Produkt und Jahr ersichtlich werden.   Das Diagramm sollten zeigen:   * Jahre (X-Achse) * Umsatz (Y-Achse) * Produkte (Legende) |
| **Ergebnis** | * Geeignetes Diagramm zum Verkaufserfolg der Computertomogaphie-Artikel über die Jahre 2002–2015. * Was lesen Sie aus den Diagrammen? Haben Sie Tipps für die Marketing- und Verkaufsabteilung? |