

Übung: Datenbank und Serienbriefe

Situation:

Du bist Praktikant in der Firma Moriz GmbH. Du sollst einen Serienbrief an die bisherigen Kunden verfassen. Vorab ist die Kundendatei zu erstellen.

Aufgabenteil 1:

Übernehme die Tabelle in eine Access-Datenbank. Speichere die Tabelle unter dem Namen „Kundendatei“.

Firmenname	Straße Hausnummer	PLZ Ort	Telefon	Ansprechpartner	Umsatzvolumen	Kundenrabatt	Kundenskonto	Anzahl, Bestellungen in diesem Jahr	Kundentreue
Müller KG	Waldwiese 4	83779 Unterdorfen	08377 457	Hr Müller	33.000,00 €	10%	3%	400	Ja
Wieser OHG	Am Brunnen 6	86443 Oberdorf	09441 376	Hr. Moosmeier	49.500,00 €	5%	2%	130	Nein
Matz KG	Außensiedlung 3	84221 Nirgendwo	09421 4589	Fr. Monz	147.000,00 €	10%	3%	680	Ja
Rotz GmbH	Buchplatz 7	93741 Namenlos	08922 4331	Fr. Rauch	21.700,00 €	10%	2%	123	Ja
Rubens GbR	Rotplatz 9	93321 Obens	09671 6784	Hr. Ruben	66.000,00 €	8%	2%	210	Nein
Yaki KG	Am Rasen 4	86220 Nonsens	08673 88990	Hr. Huber	47.000,00 €	8%	3%	310	Nein

Aufgabenteil 2:

- Öffne den Briefkopf der Firma Moriz; den findest Du unter: http://www.walter-grasser.net/Briefkopf_Moriz.doc
- Schalte die Symbolleiste für Seriendruck ein, lade die Access-Datei „Kundendatei“ als Datenquelle.
- Füge die Seriendruckfelder für den Anschriftenblock ein; füge vorab den Postvermerk „Infopost“ an.
- Schreibe den Betreff: Sonderangebot für treue Kunden.
- Füge die Anrede ein; achte darauf, ob der Ansprechpartner männlich oder weiblich ist. Überlege Dir einen geeigneten Einfügebefehl.

f) Schreibe folgenden Briefftext:

Recht herzlichen Dank für Ihre bisherigen Bestellungen. Für unsere eisernen Kunden haben wir uns etwas Besonderes ausgedacht. Zunächst aber zu Ihren Daten:

Ihr Umsatzvolumen liegt bis jetzt bei <Umsatzvolumen> €.

Ihr Bestellumfang beläuft sich bis dato auf <Anzahl der Bestellungen in diesem Jahr> Bestellungen.

Wir können Ihrer Firma ab sofort folgende Sonderbedingungen einräumen:

g) Ergänze nun den Brief durch folgende Sätze (Es soll im Kundenbrief nur der Satz erscheinen, auf den die Bedingung zutrifft!) Verwende hierfür die Wenn-Dann-Sonst-Bedingung:

Umsatzvolumen	Wenn Umsatzvolumen größer als 50.000€: „Sie erhalten einen Sonderrabatt von 5% auf alle zukünftigen Bestellungen.“ Wenn Umsatzvolumen kleiner als 50.000€: „Sie erhalten einen Rabatt auf Sonderangebote in Höhe von 3%.“
Anzahl der Bestellungen	Wenn Anzahl der Bestellungen höchstens 300 Bestellungen beträgt: „Wir entlasten Sie mit einem Sonderbonus von 4% am Jahresende für alle Bestellungen ab heute.“ Wenn die Anzahl der Bestellungen über 300 Bestellungen liegt: „Bei Bedarf können wir uns gerne auf günstigere Lieferkonditionen einigen. Bitte halten Sie mit uns Rücksprache.“
Kundenskonto	Wenn der Kundenskonto nur 2% beträgt: „Sie erhalten ab sofort 3% Skonto.“ Wenn der Kundenskonto 3% beträgt: „Gerne sind wir bereit, das Zahlungsziel um 2 Wochen zu verlängern.“
Kundentreu	Wenn Kundentreue mit „Nein“ eingestuft wird: „Wir würden Sie gerne als treuen Kunden behalten; bitte teilen Sie uns ihre Wünsche mit.“

h) Schließe das Kundenansreiben mit einem freundlichen Satz Ihrer Wahl.

i) Anlage: Informationsprospekt zu unseren neuen Produkten.

Bitte achte bei der Erstellung des Briefs auf die DIN-Regeln nach DIN 5008!