

Übungsaufgabe ABC-Analyse – Fallstudie Bernd Brucker

Gewichten sie die 19 Aufgaben einer Arbeitswoche nach dem ABC-Modell, dabei können 3-4 Aufgaben mit A priorisiert werden (15%), 4 bis max. 5 Aufgaben als B (20%), der Rest der Aufgaben muss als C priorisiert werden (65%).

Lösungsvorschlag:

Aufgabenr.	Lösung	Erklärung
1	B	Vertriebsleiter ist Hr. Bruckner, evtl. ist die Aufgabe aber auch delegierbar („...Planung und Überwachung der Präsenz bei Messen..“)
2	C	Der „Arbeitskreis“ ist mit einem erheblichen zeitl. Aufwand verbunden; die Vernetzung ist keine in der Tätigkeitsbeschreibung definierte Aufgabe
3	B	Zunächst delegierbar an den Kundendienstleiter, klassische B-Aufgabe
4	C	Delegierbar an den Mitarbeiter Verkaufstraining sollte es sich um eine Veranstaltung nur für das Verkaufsteam handeln; Wenn es sich um eine Veranstaltung für alle MA handeln dann eher Personalabteilung; also evtl. B-Aufgabe
5	A	Wichtige und originäre Aufgabe der Stelle Bruckner
6	C / B	Delegiert an MA Verkaufstraining; Vertrauen an den MA hoch → C-Aufgabe; Vertrauen um Kompetenz geringer eingeschätzt → B-Aufgabe
7	B	
8	C	
9	C	Durchreichen des Berichte ohne genaue Prüfung; ansonsten erneut Abhängung von Einschätzung der Kompetenz des Leiters Verkaufstraining
10	A	Zentrale Aufgabe
11	C	Unwichtig für die eigenen Aufgaben Vertriebsleiter
12	C	
13	C	(... je nach Firmenphilosophie ;-)) in diesem Beispiel wohl tatsächlich C
14	C	Delegation an den direkten Vorgesetzten, eher nicht einmischen
15	A	..hier ist Hr. Bruckner wieder selbst gefragt... (...große Kundenfirma...)
16	C	... sollte delegierbar sein
17	C	Auch das sollte Hr. Bruckner an andere abgeben können und nicht selbst dafür zuständig sein (→ Personalabteilung in einem Betrieb dieser Größe)
18	B	Training genau für den vollständigen Arbeitsbereich von Hr. Bruckner (...Stuttgarter Vertriebsorganisation ...)
19	C	Auch hier sollte es einen anderen Verantwortlichen als den Vertriebsleiter geben , der die Vorstellungen von Hr. Bruckner kennt und alles weitere intern koordiniert