

„ABC-Analyse und Zeitplanung“ – Fallstudie

Versetzen Sie sich in die Position des Herrn Bernd Brucker. Am kommenden Montag, den 25. September beginnt seine neue Arbeitswoche als Leiter des Vertriebs Stuttgart, einer Niederlassung der Süddeutschen Computer AG. Über die Organisation der Süddeutschen Computer AG informiert Sie das beiliegende Organigramm und über Ihre Funktion die beiliegende Funktionsbeschreibung.

Organigramm der Süddeutschen Computer AG



Funktionsbeschreibung Vertriebsleiter:

Der Vertriebsleiter berichtet unmittelbar der Marketing-Direktorin. Diese gibt strategische Marketing-Ziele vor. Es geht darum, wie diese Ziele operativ umgesetzt werden können und welche absatzpolitischen Mittel angewendet werden sollen, damit die kurz- mittel- und langfristigen Verkaufsziele erreicht werden. Dazu gehören insbesondere folgende Aufgaben:

- Planung, Steuerung und Kontrolle der Vertriebsorganisation im Innen- und Außendienst mit der Zielsetzung, eine reibungslose Absatzermittlung und eine stabile Gewinnsituation zu erreichen.
- Koordinierung und Überwachung aller Organisations-, Planungs-, Kommunikations- und Controlling-Aktivitäten im Verkaufsbereich
- Planung, Einsatz und Überwachung der Kundendienstorganisation
- Festlegung und Einsatz eines effizienten Berichtswesens („Reporting on System“), in erster Linie für die gesamte Außendienstorganisation
- Planung und Überwachung der Präsenz bei Messen und Ausstellungen in Zusammenarbeit mit dem Marketing Organisation und Koordination regelmäßiger Weiterbildungs- und Trainingsmaßnahmen, insbesondere für Außendienstmitarbeiter

Sie haben alle Tätigkeit für die kommende Woche zusammengestellt, es sind zu viele, als das Sie selbst sie alle in der zur Verfügung stehenden Zeit lösen könne. Wenden Sie nun die ABC-Analyse an. Gewichten Sie anhand der Prioritätenliste die Aufgaben entsprechend Ihrer Wichtigkeit. Vermerken Sie, an wen Sie Aufgaben delegieren wollen. Gehen Sie davon aus, dass Sie mit einem üblichen Arbeitstag/Arbeitswoche auskommen müssen und täglich 2-3 Stunden für Postbehandlung und Besprechungen benötigen. (Schritt 2: Planen Sie nach der ABC-Analyse die zeitliche Verteilung Ihrer Tätigkeiten, und füllen Sie die Tagespläne dieser Woche für Vertriebsleiter Brucker aus).

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%).

Nr.	Aufgabenbeschreibung	Priorität/ delegiert an:
1.	Präsentation der Vertriebsleitung auf einem Info-Markt im Rahmen des Kongresses „Bürotechnik 2000“ im Messecenter am Do. 28.09. von 10.00 - 12.00 Uhr	
2.	Teilnahme am Arbeitskreis „Marketing“ der Vertriebsleiter der Elektroindustrie in Ulm am Fr. 29.09. von 8.00 - 12.00 Uhr (Reisezeit Stuttgart - Ulm: 45 Minuten)	
3.	Suche nach den Ursachen eines ernsten Kundendienstproblems (häufige Kundenbeschwerden in der letzten Zeit) und Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten - hierzu sind die Sammlung von Informationen, die Vorbereitung einer Konferenz und die Durchführung einer Problemlösungskonferenz erforderlich (voraussichtlicher Zeitbedarf für Bruckner selbst: 7 Stunden)	
4.	Verhandlung mit dem Repräsentanten eines Incentive-Veranstalters über Inhalt, Preis und Termin einer für das nächste Jahr gebuchten Incentive-Aktion. Der Firmenvertreter hat sich für Mi. 27.09., 14.00 Uhr angesagt (Dauer mind. 2-3 Stunden)	
5.	Aussprache mit dem Verkaufsleiter Außendienst über ein dringendes schwerwiegendes Personalproblem (Zeitbedarf: ca. 1 Stunde)	
6.	Entwicklung einer neuen, dringend erforderlichen Verkaufstrainingskonzeption für den Vertrieb Stuttgart, die der spezifischen Situation dieses Marktes entspricht (Prüfen und Genehmigen des Konzeptes durch Bruckner: rund 1 Stunde)	
7.	Erstellung eines detaillierten Berichtes über die Umsatzentwicklung des Vertriebsbereiches Stuttgart für die Geschäftsleitung (abschließende Bearbeitung durch Bruckner wird ca. 1 Stunde beanspruchen)	
8.	Verfassen eines Artikels über Verkaufsförderungsmaßnahmen in der Elektrotechnik-Industrie für eine Fachzeitschrift -Redaktionsschluss am Do. 28.09., 17.00 Uhr (Zeitbedarf mind. 4-6 Stunden)	
9.	Bericht über Auswirkungen eines von der zentralen Ausbildungsabteilung durchgeführten Rhetorik- und Präsentationsseminares, der von der zentralen Personalabteilung angefordert wurde (Prüfung des vom Leiter Verkaufstraining vorgelegten Berichtes: ca. 1 Stunde)	

10.	Suchen nach Möglichkeiten und Ausarbeiten von Handlungsalternativen zur Verbesserung der Vertriebskonzeption im Bereich Stuttgart mit dem Ziel, einen in Aussicht stehenden PC schnell auf den Markt bringen zu können. Die Marketingdirektorin will den Bericht bis Mittwochnachmittag vorliegen haben (Zeitbedarf für Bruckner einschl. notwendiger Besprechungen mit verschiedenen Abteilungsleitern und sonstigen Stellen: ca. 8 Stunden)	
11.	Teilnahme an einer Aussprache von Vertriebsleitern über aktuelle Personalprobleme bei der IHK in Karlsruhe am Di. 26.09. ab 14.00 Uhr (Dauer ca. 3 Stunden ohne Anfahrt)	
12.	Stellungnahme zu einem offensichtlich unbegründeten Vorwurf der Abwerbung eines Außendienstmitarbeiters, den ein lokales Unternehmen derselben Branche vorbrachte.	
13.	Teilnahme an der Jubiläumsfeier eines lokalen Sportvereins am Fr. 29.09., ab 16.00 Uhr (Zeitbedarf nicht absehbar)	
14.	Schlichten persönlicher Streitigkeiten zwischen zwei Sachbearbeitern der Auftragsbearbeitung wegen einer Kundenstornierung (Zeitbedarf ca. 1/2 Stunde)	
15.	Empfang des Repräsentanten einer großen Kundenfirma am Fr. 29.09., 15.00 Uhr (Dauer ca. 2 Stunden)	
16.	Verfassen eines Artikels über die Bedienungsfreundlichkeit und Wartung von Personalcomputern für ein kleines lokales Blatt, Redaktionsschluss am Do. 28.09., 17.00 Uhr (Zeitbedarf etwa 2-3 Stunden)	
17.	Schaltung von Personalwerbungsannoncen in einer großen Stuttgarter Zeitung bis spätestens Do. 28.09., 18.00 Uhr	
18.	Verhandlung mit dem Vertreter eines Ausbildungsinstitutes über die Durchführung eines Sensitivity-Trainings für die Kunden- und Außendienstmitarbeiter der Stuttgarter Vertriebsorganisation. Der Vertreter hat sich für Mi. 27.09., 14.00 Uhr angesagt (Besprechung kann rund 2 Stunden dauern)	
19.	Verhandlung mit dem Repräsentanten einer Baufirma über kleinere Umbauarbeiten auf der Büroetage von Herrn Bruckner. Der Vertreter der Baufirma kommt am Mo. 25.09., 8.00 Uhr (Dauer voraussichtlich 3 Stunden)	