

Projekt: Vertrieb 4.0

PROTOKOLL ZUM 2. PROJEKTTREFFEN

14.11.201X

10:00 – 11:00

Anwesend: Daniel Bäcker, Thomas Friedrich, Pascal Teising, Julia Mainhardt, Markus Braun, Susanne Zweig

Themen:

Umstrukturierungen im Bereich Vertrieb (JM):

- (1) Bezüglich der zu erwartenden Einsparung von Ressourcen im Assistenz-Team müssen endlich Entscheidungen getroffen werden (durch den Leiter Vertrieb und GF). Wir sollten rechtzeitig einen Plan für die einzelnen Mitarbeiter entwickeln, damit sie sich darauf vorbereiten können. Wer kann versetzt werden, wer möchte lieber gehen, wer kann andere Aufgaben übernehmen? Es herrscht jetzt schon sehr viel Unruhe und eine ganze Menge Gerüchte schwirren im Team herum. Auch der Betriebsrat fordert Klarheit – natürlich unter Einhaltung der Betriebsvereinbarung.
- (2) (SZ): Viele Kollegen machen sich in der Tat große Sorgen. Die Unruhe scheint allerdings vor allem durch ein hohes „Engagement“ einzelner Personen aufzukommen.

Entwicklung eines Web-Shops (TF):

- (1) Zu den vorliegenden Angeboten sollten wir uns auch über das langfristige Bild des Vertriebs und des Unternehmens Gedanken machen. Die vielen Projekte mit Schwerpunkt Digitalisierung laden förmlich dazu ein, den IT-Bereich personell auszubauen, um die Abhängigkeiten von den Drittanbietern zu reduzieren. Das aktuell eingeführte Projektmanagementsystem braucht auch mehr Betreuung, als wir gedacht haben.
- (2) Sebastian Kurz (MA IT) kann sich vorstellen, seine Programmierkenntnisse in einer Weiterbildung zu vertiefen und sich langfristig um die Weiterentwicklung des Web-Shops zu kümmern. Vorteil: Unabhängigkeit und geringere Betriebskosten, Nachteil: längere Umsetzungszeiten und erhöhtes Risiko einer geringeren Qualität (v. a. im ersten Jahr). Kosten der Qualifizierung: 5.600 €