

Berufsprüfung Technische Kaufleute / 2019

Integrierte Fallstudie

Antworten und Markierungen in diesen Blättern werden **nicht** bewertet.

Verwenden Sie für Ihre Antworten **ausschliesslich** die dafür vorgesehenen Lösungsblätter.

Dieser Prüfungsteil ... umfasst 4 Aufgabenstellungen und einen Fallbeschrieb.

Für das Lesen der Fallstudie und das Lösen der Aufgaben stehen insgesamt **150 Minuten** zur Verfügung.

Zum Lesen der Fallbeschreibung benötigen Sie ca. 30 Minuten. Für die Bearbeitung der **4** Teilaufgaben haben Sie dann noch 120 Minuten Zeit.

Die 4 Aufgaben ergeben folgende Punktzahlen:

Aufgabe 1:	9 Punkte
Aufgabe 2:	12 Punkte
Aufgabe 3:	12 Punkte
Aufgabe 4:	9 Punkte
Total:	42 Punkte

Hinweis

Falls Ihnen Informationen für die Beantwortung der Fragestellungen fehlen, können Sie entsprechende Annahmen treffen. Bitte kennzeichnen Sie diese Annahmen explizit mit «Annahme: ...»

Fallbeschreibung

Fallstudie Robotik AG¹

1.	Robotik AG in Kürze	2
2.	Produkte	3
	2.1. Industrieroboter	3
	2.2. Mobile Roboter (in Entwicklung)	4
3.	Organisation	6
4.	Ihre Rolle und Ihr Team	6
5.	Finanzen	7
6.	Personalmanagement	8
7.	Marketing	9

¹ Alle Ausführungen, Zahlen und Angaben zur Firma sind – in Anlehnung an verschiedene real existierende Firmen – frei erfunden.

1. Robotik AG in Kürze

Die Robotik AG mit Sitz in Zug wurde 2010 von Paul Huber (Maschineningenieur) und Ursula Koller (IT-Ingenieurin) gegründet. Zusammen bauten die beiden damals in ihrer Freizeit verschiedene kleine Roboter, die sich mit selber entwickelten Computerprogrammen oder teilweise auch über Mobile-Apps steuern liessen. Aus diesem Hobby ist schliesslich ihre gemeinsame Firma hervorgegangen. Seither entwickelt, produziert und verkauft die Robotik AG verschiedene Roboter für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Die Sparte der mobilen Roboter befindet sich momentan noch im Aufbau (siehe Produkte 2.2). Der Umsatz hat sich infolge der schnell wachsenden Roboterichte in der Industrie in den letzten vier Jahren mehr als verdoppelt.

Als Technologieunternehmen der Industrie 4.0 bewegt sich das Unternehmen in einem sich schnell wandelnden Umfeld, das insbesondere von der Digitalisierung industrieller Produkte, von Dienstleistungen und Prozessen geprägt ist. Dabei werden Technologien wie Cloud Computing, Big Data, Maschinenlernen (Deep Learning) und KI (künstliche Intelligenz) den Digitalisierungsprozess der Branche erheblich beschleunigen sowie die Produktionsprozesse weiter flexibilisieren, automatisieren und optimieren. Die beiden Gründer gehen deshalb davon aus, dass sich der Umsatz der Robotik AG in den nächsten Jahren ähnlich entwickeln wird.

Heute beschäftigt die Robotik AG über 70 Personen in einem alten Industrieareal am Stadtrand von Zug.

Dem Leitbild der Firma sind folgende Aussagen entnommen:

- Wir entwickeln Roboter mit Herz und Verstand.
- Unsere Roboter zaubern uns ein Lächeln auf die Lippen.
- Unsere Roboter machen uns das Leben leichter.
- Unsere Roboter gestalten die Welt von morgen.
- Unsere Roboter sind kinderleicht zu bedienen.
- Unsere Mitarbeitenden sind der zentrale Erfolgsfaktor der Robotik AG.
- Wir fordern von unseren Mitarbeitenden Höchstleistungen.
- Wir fordern unsere Mitarbeitenden auf, Neues auszuprobieren.
- Wir fördern und unterstützen unsere Mitarbeitenden, damit sie die Aufgaben von heute und morgen erfolgreich erfüllen können.
- Wir entwickeln unsere Ideen finanziell unabhängig von Dritten.

Das Aktienkapital von CHF 6 Mio. ist wie folgt aufgeteilt:

- Ursula Koller 30 %
- Paul Huber 30 %
- Investoren 40 %

Das Logo sieht wie folgt aus:



2. Produkte

2.1. Industrieroboter



Beschreibung	Die Einsatzgebiete der Industrieroboter liegen neben der industriellen Fertigung unter anderem in der Verpackungsindustrie. Die angebotenen Industrieroboter verfügen über Roboterarme, die je nach Anwendungszweck mit mehreren Gelenken/Achsen ausgestattet sind. Die Roboter lassen sich mit verschiedenen Messgeräten (Kamera, Distanzmesser, Temperaturmesser usw.) und/oder Werkzeugen bestücken (z. B. für Heben, Drehen, Drücken, Schneiden, Löten, Schweißen usw.).
Kunden	Hauptsächlich industrielle KMU aus der Schweiz und der EU.
Preis	Je nach Anwendungsbereich zwischen CHF 20'000.– bis CHF 150'000.–.
Bemerkungen	Im Bereich der Industrieroboter ist die Konkurrenz gross und konzentriert sich zunehmend auf Asien – in der Schweiz ist sie jedoch nur auf einen Mitbewerber mit vergleichbarem Angebot beschränkt. Im direkten Konkurrenzvergleich ist unser Roboter-Angebot überdurchschnittlich teurer, bietet dafür jedoch neben fertig einsetzbaren Branchenlösungen zusätzlich zeitnah realisierbare kundenspezifische Roboterapplikationen für die Robotersteuerung. Zusätzlich werden mehrere Remote-Zugriffs- und Überwachungsmöglichkeiten für einzelne Roboter oder Roboter-Verbunde zur Verfügung gestellt – unter anderem mittels innovativer Mobile-App aus Eigenentwicklung. Die einfache und schnell erlernbare Bedienung selbst komplexer Robotersteuerungen gehört zur Gründerphilosophie des Unternehmens.
Weiteres Vorgehen	Für die Industrieroboter wird ein Optimierungsprogramm geplant. Dieses Programm erstreckt sich auf alle Funktionen und Prozesse – mit dem Ziel einer besseren Positionierung dieses Sortiments im Markt. Gleichzeitig sollen mit gezielten Massnahmen und Techniken die Kosten massiv reduziert werden. Das Sortiment der Industrieroboter soll zudem einer strategischen Analyse unterzogen werden. Damit sollen die Grundlagen für einen strategischen Grundsatzentscheid über die Zukunft des Sortiments geschaffen werden.

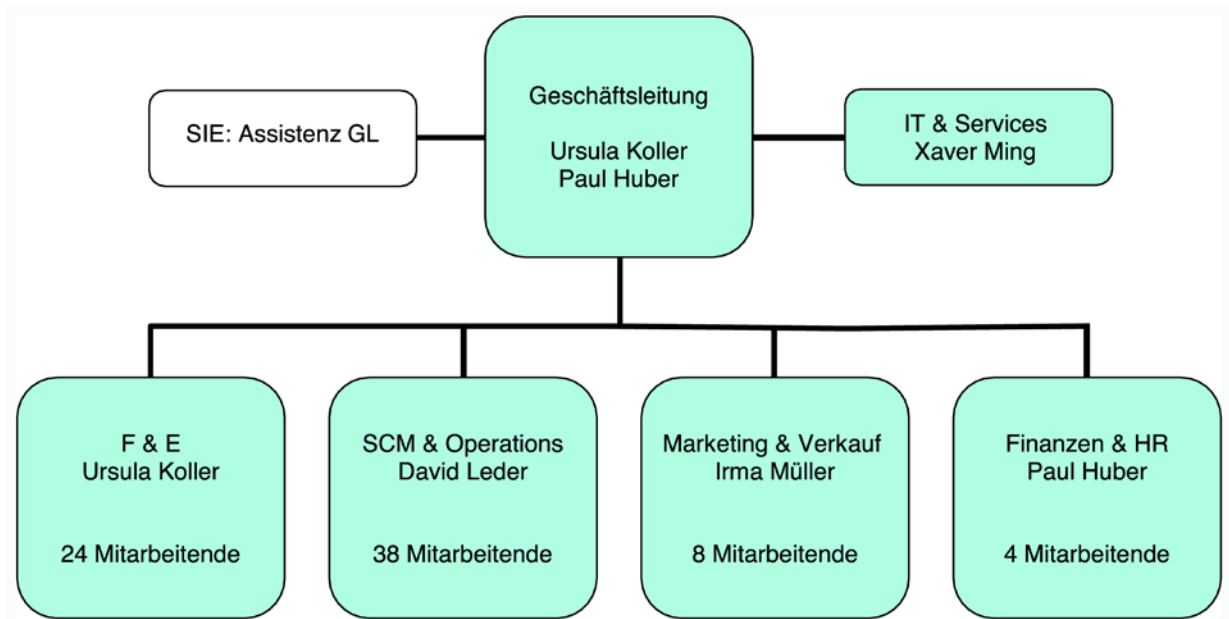
2.2. Mobile Roboter



<p>Beschreibung</p>	<p>Die Sparte der mobilen Roboter befindet sich im Aufbau. Es wurden hier bis heute ganz wenige Produkte verkauft.</p> <p>Der Prototyp des ersten autonomen Lieferroboters findet das Ziel seiner Lieferung mit sensor- und satellitengestützter Navigation und hinterlegtem Kartenmaterial selbständig. Für die Bestellung und Steuerung wird eine eigene Software entwickelt, die unter anderem eine Mobile-App enthalten soll.</p> <p>Fliegende Drohnen, die in einer ersten Phase dasselbe Einsatzgebiet abdecken sollen, befinden sich in der Projektierungsphase.</p> <p>Für die ersten Prototypen hat die Robotik AG bereits 2 Technologiepreise (je einen für die App und einen für die Sensortechnik) sowie den renommierten Designpreis «happy design» erhalten.</p>
<p>Kunden</p>	<p>Die späteren Serienmodelle sollen folgende Bereiche abdecken:</p> <p>Warentransport innerhalb eines Firmenareals (z. B. Transport von Dokumenten und Produktteilen zwischen Abteilungen).</p> <p>Warentransport innerhalb einer lokalen Umgebung (z. B. Auslieferung von Paketen oder Essenslieferungen).</p>
<p>Bemerkungen</p>	<p>Das Marktpotential für mobile Roboter wie selbstfahrende Roboter wird als sehr hoch eingeschätzt. Sowohl für Transporte innerhalb von Firmen als auch für kommerzielle Lieferzwecke (z. B. Essen, Pakete, Briefe) sind die Einsatzmöglichkeiten vielfältig. Jedoch ergeben sich – wie bei der Einführung von neuen Technologien üblich – auch beim Betrieb von mobilen Robotern rechtliche Aspekte, die länderspezifisch unbedingt beachtet werden müssen.</p> <p>Gesellschaftlich gesehen werden die Roboter aus Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen kritisch beurteilt. Dieser gesellschaftliche Trend muss unbedingt in der Kommunikation berücksichtigt werden.</p> <p>Weltweit sind in diesem Bereich zurzeit ca. 10 Unternehmen tätig. In den USA sind bereits in verschiedenen Städten solche Lieferungsroboter im Einsatz (selbständig und ohne Begleitung).</p>

Markt	<p>In der Schweiz ist die Robotik AG zurzeit einer von 3 Anbietern, die solche Lieferungsroboter anbieten. Im Rahmen der Marktbeobachtung und insbesondere wegen den rechtlichen Unsicherheiten findet halbjährlich ein Austausch mit den Mitbewerbern statt. Die Branche versucht ihren politischen Einfluss dahingehend geltend zu machen, dass sich autonome Fahrzeuge wie Lieferroboter unter vertretbaren Auflagen ohne menschliche Begleitung auf öffentlichem Grund bewegen dürfen (aktuell müssen Roboter in der Schweiz auf öffentlichem Grund immer von einer Person begleitet werden).</p>
Weiteres Vorgehen	<p>Um diesen Robotertyp auf der Basis bestehender Standardmodelle und derjenigen des eigenen Prototyps zur Marktreife zu bringen, ist zusätzliches Kapital in der Höhe von CHF 5 Mio. und ein Ausbau der bisherigen Organisation notwendig. Die Geschäftsleitung entwickelt zusammen mit einer externen Expertin einen entsprechenden Businessplan. Auch die Mitarbeitenden gilt es zu involvieren, damit gute Ideen nicht verloren gehen und möglichst das ganze Team hinter dem Vorhaben steht. Im Weiteren ist zu bemerken, dass die Robotik AG in ihrem Entwicklungsteam sehr hoch qualifizierte Mitarbeitende hat, die es vor Abwerbungsversuchen zu schützen gilt. Diese Mitarbeitende sind ein grosser Konkurrenzvorteil gegenüber den Konkurrenten.</p> <p>Eine Kooperation mit einem chinesischen Anbieter und einem amerikanischen Vertriebspartner soll geprüft werden, um auch in diesen Märkten unter den Top-Anbietern bestehen zu können.</p>

3. Organisation



Im Tagesgeschäft rückt die oben gezeichnete Struktur in den Hintergrund und die Mitarbeitenden arbeiten primär entlang von Prozessen. Ursula Koller und Paul Huber überlegen sich daher, ob sie dem Unternehmen nicht grundsätzlich eine prozessorientierte Struktur geben sollen.

4. Ihre Rolle und Ihr Team

Als technischer Kaufmann bzw. technische Kauffrau assistieren Sie der Geschäftsleitung und sind direkt den beiden Gründungspersonen Ursula Koller und Paul Huber unterstellt. Ihre Aufgabe ist es, die Geschäftsleitung in allen Bereichen zu unterstützen, ausgewählte Projekte zu starten und zu führen. Zuvor waren Sie bereits während 5 Jahren für die Robotik AG im Bereich SCM & Operations tätig.

5. Finanzen

Bilanz per 31.12.2018 (in CHF 1'000)

	2018
Flüssige Mittel	690
Forderungen	960
Vorräte	510
Aktive Rechnungsabgrenzung	360
Anlagevermögen	9'900
Total Aktiven	12'420
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3'150
Passive Rechnungsabgrenzung	60
Langfristige Verbindlichkeiten	2'640
Rückstellungen	1'290
Aktienkapital	6'000
Verlustvortrag	-720
Total Passiven	12'420

Summarische Erfolgsrechnungen der Geschäftsjahre 2015 bis 2018 (in CHF 1'000):

	2018	2017	2016	2015
Nettoerlös	16'560	12'980	9'650	6'780
- Material- und Warenaufwand	-3'900	-3'150	-2'540	-1'980
= Bruttogewinn	12'660	9'830	7'110	4'800
- Personalaufwand	-10'710	-8'280	-5'830	-4'070
- Übriger betrieblicher Aufwand	-1'320	-1'130	-1'050	-820
= Gewinn / Verlust	630	420	230	-90

Die vereinfachte Kostenträgerrechnung für das Jahr 2018 sieht folgendermassen aus (alle Angaben in CHF 1'000):

Kostenträgerrechnung			
	Industrieroboter	Mobile Roboter	Total beide Roboter
Einzelmaterial	3'680	80	3'760
Einzellöhne	6'200	820	7'020
Anteilige Gemeinkosten	5'120	30	5'150
= Selbstkosten	15'000	930	15'930
- Erlös	-16'040	-520	-16'560
= Verlust (+)/ Gewinn (-)	-1'040	410	-630

Gemeinkosten werden in der Robotik AG bisher immer prozentual auf die Einzellöhne berechnet. Die junge Sparte der mobilen Roboter hat bisher nur einen kleinen Teil der effektiven Gemeinkosten tragen müssen.

6. Personalmanagement

Für die administrative Betreuung des Personals ist Paul Huber zusammen mit seiner Mitarbeiterin zuständig. Dabei geht es vor allem um die Lohnauszahlungen und Versicherungsangelegenheiten wie Pensionskasse und Krankentaggeld.

Im Bereich der Personalrekrutierung besteht die grosse Herausforderung darin, dass keine Stellenbeschriebe bestehen und damit die Anforderungen an neue Mitarbeitende oft nicht klar definiert sind. Dies führte schon verschiedentlich zu Fehlrekrutierungen.

Im Bereich Mitarbeiterbeurteilung besteht das jetzt eingesetzte «System» darin, dass jeder Vorgesetzte jährlich mit seinen Mitarbeitenden zusammensitzt, einen Rückblick auf die letzten 12 Monate und einen Ausblick auf die nächsten 12 Monate macht. Ein Beurteilungsf formular existiert, wird aber kaum eingesetzt, da es aus Sicht der Anwender viele Unzulänglichkeiten aufweist. Deshalb handelt jeder Vorgesetzte so, wie es ihm richtig erscheint und passt – also ziemlich willkürlich. Manchmal werden aus Zeitknappheit gar keine Gespräche geführt.

Um den betrieblichen Datenschutz bezüglich der Personaldaten systematisch anzugehen, wurde vor einiger Zeit als Hilfsmittel eine Checkliste erarbeitet. Die Geschäftsleitung möchte damit sicherstellen, dass die notwendigen Festlegungen bezüglich folgender Aspekte erfolgen:

- (1) Information
- (2) Verantwortlichkeiten
- (3) Datenbearbeitungsgrundsätze
- (4) Auskunftsrecht
- (5) Dokumentation
- (6) Datensicherung

Auf einfache, aber effiziente Weise soll deren Einhaltung periodisch abgecheckt werden können.

7. Marketing

Messen – das wichtigste Marketinginstrument

60% aller Kunden werden an Messen akquiriert, die somit das bedeutendste Marketinginstrument für die Robotik AG darstellt. Die Robotik AG ist sich bewusst, dass sie in der Branche noch wenig bekannt ist und ihr angestrebtes Image als Spezialist für hochwertige, einfache und individuelle Robotik-Lösungen bei den Kunden noch nicht verankert ist.

Die Robotik AG nimmt an der Technologie-Messe «Sindebexo» teil, die alle zwei Jahre in Bern stattfindet. Vom 1. bis 3. September 2020 treffen sich 140'000 Besucherinnen und Besucher vorwiegend aus dem KMU-Segment der Elektronik-, IT-, Apparatebau- und Robotik-Branche, um sich einen technologischen Gesamtüberblick bei den 440 Ausstellern zu verschaffen.

Die Robotik AG hat sich entschieden, an der kommenden Messe hauptsächlich den Produktbereich «Mobile Roboter» zu präsentieren. Dafür steht eine Ausstellungsfläche von 60m² an frequentierter Lage sowie ein Budget in der Höhe von CHF 300'000.– zur Verfügung. Ziel ist es, sowohl Neukunden zu gewinnen als auch bestehende Kunden (Industrieroboter) zu binden. Aus personellen Gründen können täglich maximal 120 Interessenten betreut werden. Prospekte, technische Dokumentationen etc. sind verfügbar.

Die Geschäftsleitung hat ausserdem beschlossen, an der Messe den Prototypen eines neuartigen mobilen Roboters zu demonstrieren. Er hat eine Höchstgeschwindigkeit von 16 km/h (Konkurrenz: bis zu 6 km/h), einen Aktionsradius von 5 km und kann eine Nutzlast von 10 Kilogramm transportieren (Konkurrenz: 5 kg). Wie jener der Konkurrenz verfügt er über mehrere Räderpaare, um Bordsteine zu erklimmen. Die Robotik AG hat jedoch als einziger Anbieter ein Modell, das auch Stufen steigen kann und für die Kommunikation mit Passanten mit einem Display auf der Vorder- und Rückseite bestückt ist. Dieser innovative mobile Roboter soll der «Eyecatcher» an der Messe sein.

Teilaufgabe 1: SWOT-Analyse «Mobile Roboter»

Ausgangslage

Die Geschäftsleitung ist nur bedingt zufrieden mit der externen Beraterin, die den Businessplan für die Sparte der mobilen Roboter erstellt. Deshalb werden Sie gebeten, parallel dazu eine SWOT-Analyse inklusive Erarbeitung möglicher Strategieoptionen für die junge Sparte der mobilen Roboter zu erstellen.

Aufgabenstellung 1.1.

Beschreiben Sie – basierend auf der Fallbeschreibung – je **3** Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der Sparte «Mobile Roboter». Berücksichtigen Sie dabei alle notwendigen Informationen zu den Produkten, Kunden, Finanzen, zur Organisation etc. Bitte formulieren Sie in kurzen, prägnanten und selbsterklärenden Sätzen.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist die SWOT-Analyse vollständig, korrekt und aussagekräftig?
-

Aufgabenstellung 1.2.

Entwickeln und beschreiben Sie **2** Strategieoptionen im Bereich SO (Stärke kombiniert mit Chance).

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind die beiden SO-Strategieoptionen korrekt, realistisch, erfolgsversprechend und verständlich beschrieben?
-

Teilaufgabe 2: Offerte

Ausgangslage

Die Novartis AG ist am Kauf von 15 mobilen Lieferrobotern interessiert. Diese sollen auf ihrem grossen, für die Öffentlichkeit nicht zugänglichem Hauptsitz in Basel eingesetzt werden und Dokumente sowie Essen zwischen den Gebäuden transportieren.

Es ist Ihre Aufgabe, der Novartis eine Offerte zukommen zu lassen. Sie wollen diesen Auftrag aus den folgenden Gründen unbedingt gewinnen:

- Sie wollen die Novartis als Referenzprojekt gewinnen, um andere Firmen überzeugen zu können.
- Dieser Auftrag wäre der bisher grösste für diese Sparte.
- Novartis hat noch zahlreiche Niederlassungen im Ausland, die später auch als Kunden in Frage kommen.
- Novartis könnte für die Robotik AG allenfalls auch als Kunde für die Industrieroboter interessant werden.

Aufgabenstellung

Teilaufgabe 2.1.

Berechnen Sie den Offertpreis mit folgenden Angaben:

- Die Einzelmaterialkosten für diesen Auftrag werden auf CHF 50'000.– geschätzt.
- Die Einzellohnkosten für die Produktion werden auf CHF 10'000.– geschätzt.
- Die Einzellohnkosten für die massgeschneiderte Programmierung für den Hauptsitz in Basel sowie für die Schulung der Anwender innerhalb von Novartis werden auf CHF 35'000.– geschätzt.
- Bei diesem Auftrag sollen die für die gesamte Robotik AG gültigen Gemeinkosten berücksichtigt werden (und nicht wie bisher üblich ein verringerter Gemeinkostensatz für die Sparte der mobilen Roboter).
- Die Gewinnerwartungen der Geschäftsleitung betragen 10% der Selbstkosten.
- MWST ist keine zu berücksichtigen.

Teilaufgabe 2.2.

Erstellen Sie eine vollständige ausformulierte Offerte für die Novartis AG. Achten Sie darauf, dass Ihre Offerte alle relevanten Informationen enthält. Es gilt Folgendes zu beachten:

- Der in Teilaufgabe 1 berechnete Preis muss enthalten sein. Falls Sie keinen Preis berechnet haben, treffen Sie eine Annahme.
- Die Offerte soll Anreize für Novartis enthalten, falls Sie später weitere Roboter bei der Robotik AG bestellen.
- Ihre Kontaktperson bei der Novartis ist Frau Karin Durrer, Leiterin Hausdienst, Novartis Campus, 4000 Basel.

Hinweise

Falls Ihnen bestimmte Informationen für die Ausarbeitung der Offerte fehlen, können Sie entsprechende Annahmen treffen. Kennzeichnen Sie diese ausdrücklich mit «Annahme: ...».

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Ist der Offertpreis korrekt berechnet?
- Ist die Offerte formal und inhaltlich korrekt?
- Sind die Anreize zur langfristigen Kundengewinnung und -bindung konkret, realistisch und zielführend?
- Ist die Offerte sprachlich und vom Layout her ansprechend?

Teilaufgabe 3: Messeauftritt

Ausgangslage

Die Teilnahme an der «Sindebexo» Messe in Bern im Jahr 2020 ist bereits beschlossen. Der 60m² grosse Messestand an gut frequentierter Lage ist reserviert. Die Robotik AG will die Messe als Schwerpunkt-Massnahme in der Jahresplanung des Produktes «Mobile Roboter» nutzen.

Der eigentlich zuständige Projektleiter für die «Sindebexo»-Messe aus der Abteilung Marketing und Verkauf fällt vorübergehend krankheitshalber aus. Sie übernehmen deshalb die anstehenden Marketingaufgaben für die Messe. Die Geschäftsleitung beauftragt Sie, sich Gedanken zu den konkreten Messe-Zielen und zu den Erfolgsfaktoren sowie über den Flyer für die Einladung zur Messe zu machen.

Teilaufgabe 3.1.

Formulieren Sie **1** qualitatives und **2** quantitative Messe-Ziele, die Sie nach Angaben aus dem Fall mit der Messe-Teilnahme erreichen wollen. Achten Sie darauf, unterschiedliche Messe-Ziele zu nennen und diese konkret, vollständig und fallbezogen zu formulieren.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Kriterien bewertet:

- Sind die Messe-Ziele inhaltlich konkret und formal korrekt formuliert?
 - Sind die Messe-Ziele fallbezogen?
-

Teilaufgabe 3.2.

Erstellen Sie eine Checkliste mit den Erfolgsfaktoren für den Messeauftritt. Beschreiben Sie pro Phase einen Erfolgsfaktor. Die Checkliste soll den involvierten Mitarbeitenden aufzeigen, wovon der Erfolg der Messe abhängt.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind die Erfolgsfaktoren und deren Beschreibung vollständig, konkret und korrekt?
 - Ist der Fallbezug vorhanden?
-

Teilaufgabe 3.3.: Einladungsflyer zur Messe

Potenziellen und bestehenden Kunden soll ein Flyer im Format A4 als Einladung zur Messe per Post zugestellt werden. Der Flyer wird zusätzlich auf der Website aufgeschaltet. Von der Messe-Organisation hat die Robotik AG Gratis-Eintrittskarten (Wert je CHF 30.–) erhalten. Diese sollen jene Personen erhalten, die sich aufgrund des Einladungsflyers frühzeitig für die Messe anmelden. Für diese Personen wird auch ein spezieller Termin mit einer exklusiven Produktvorführung eingeplant. Sie erhalten den Auftrag, diesen Flyer zu erstellen. Beachten Sie, dass alle grundsätzlich notwendigen Elemente (denken Sie an «AIDA») in Ihrem Entwurf vorhanden sein müssen.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Beinhaltet der Flyer aus Sicht Marketingkommunikation alle notwendigen Elemente?
- Ist der Flyer motivierend und überzeugend?
- Ist das Design überzeugend?

Teilaufgabe 4: Personalmanagement

Ausgangssituation

Sie sind bei der Robotik AG zur Projektleiterin bzw. zum Projektleiter «Mitarbeiter-Beurteilungs-System MBS» ernannt worden. Bisher gab es keine verbindlichen Vorgaben, ob und wie eine Mitarbeitendenbeurteilung vorgenommen wird. Einzelne Abteilungen haben bereits eigene Beurteilungssysteme eingesetzt, andere haben bisher gar nichts gemacht.

In Zukunft soll es zwei Beurteilungsbogen geben: Einen für das Management und einen für alle anderen Mitarbeitenden ohne Führungsfunktion. In dieser Aufgabenstellung geht es nur um den Beurteilungsbogen für alle anderen Mitarbeitenden (ohne Führungsfunktion).

Aufgabenstellungen

In den Lösungsblättern finden Sie einen Beurteilungsbogen, der in einer Abteilung eingesetzt wurde.

Teilaufgabe 4.1.

Schauen Sie sich den Beurteilungsbogen (für Mitarbeitende ohne Führungsfunktion) kritisch an. Identifizieren Sie **8** Mängel auf diesem Beurteilungsbogen. Bezeichnen Sie jeden gefundenen Fehler mit einer Ziffer (2 bis 9), begründen und beschreiben Sie den Mangel anschliessend auf dem Lösungsblatt.

Auf der ersten Zeile des Lösungsblattes sehen Sie mit der Nr.1 einen beispielhaften Fehler (die gleiche Ziffer 1 sehen Sie auch auf dem Beurteilungsbogen an der entsprechenden Stelle). Fahren Sie mit der Ziffer 2 weiter.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind **8** Mängel genannt worden?
- Sind die Beschreibungen und Begründungen verständlich?

Teilaufgabe 4.2.

Machen Sie **4** konkrete Verbesserungsvorschläge für den Beurteilungsbogen in den Lösungsblättern.

Beurteilung

Ihre Leistung wird nach den folgenden Leitfragen bewertet:

- Sind die genannten Verbesserungsvorschläge inhaltlich korrekt?
- Umfassen die genannten Verbesserungsvorschläge die relevanten Aspekte?