

ANWENDERBERICHT



tutum – Transformation auf allen Ebenen mittels externer Beratung durch die DigitalWinners GmbH

Firmen zögern oft bei der Beauftragung von Unternehmensberatern, dabei sind ein frischer Blick von außen und auch langjährige Erfahrungen so wichtig, damit sich Unternehmen und Organisation wirklich transformieren und skalieren können. Ein zentrales Erfolgskriterium dabei ist, dass das Beratungshaus zu den Bedürfnissen und zur DNA der Firma passt: mehr Konzept oder mehr Umsetzung - mehr Schlipps oder mehr Ärmel hochkrempeln?

Die tutum GmbH ist ein junges Unternehmen, das 2008 in Nürnberg zu dem Zweck gegründet wurde, Unternehmen bei der Optimierung aller dokumentengebundenen Prozesse zu unterstützen: intelligente Lösungen rund um das Thema Dokumentenmanagement, digitale Workflows und Belegerkennung. Zu ihren Kunden zählen unter anderen die DEKRA, Zaquensis, expertum und TimePartner.

Anfang 2019 kam bei tutum der Wunsch nach Veränderung auf. "Wir wussten alle, dass wir hinter unseren Möglichkeiten bleiben, und das wollten wir dringend ändern", sagt Florian Körber, der Gründer und Geschäftsführer der tutum GmbH. Der Führungskreis hatte sich seinerzeit mit dem Ansatz und gleichnamigen Buch "Scaling Up" von Verne Harnish autodidaktisch beschäftigt, kam damit jedoch nicht wirklich voran.

Auf einer Unternehmerkonferenz in Nürnberg im Juni 2019 hörte Florian Körber einen Vortrag von Erno Marius Obogeanu-Hempel, Geschäftsführer und Gründer der DigitalWinners GmbH, einer Beratungsboutique – und bat ihn anschließend um Unterstützung für tutum. Vier Wochen danach begann der erste Workshop.

Neue Wege hinsichtlich Projektumsetzungen sind gefragt

Der Wunsch der tutum-Kunden war es, die angebotenen Lösungen möglichst schnell in ihrer täglichen Arbeit nutzen zu können. Die Projekte bei tutum wurden jedoch noch nach dem klassischen Wasserfall-Prinzip umgesetzt: Lösungen werden zunächst konzipiert, dann implementiert und nach drei bis sechs Monaten dem Kunden präsentiert. Nicht selten hörten die Projektmanager, dass Kunden mit der Lösung nicht zufrieden waren, dass sie aber auch in der Konzeptionsphase nicht besser mitteilen konnten, was sie wirklich benötigten. Dies führte zu Unzufriedenheit sowohl bei den Kunden als auch bei den eigenen Mitarbeitern. Auf dem Vortrag von Obogeanu-Hempel erfuhr Florian Körber, dass es auch anders geht.

Externe Unterstützung mit Spielraum zum Sammeln eigener Erfahrungen

Florian Körber machte es sich und seinem Team zum Ziel, in der Bearbeitung von Kundenprojekten schneller zu werden und gleichzeitig den Kundenservice zu verbessern. Doch das war nicht das einzige Ziel: "Weiterhin wollten wir Wissensinseln bei einzelnen Teammitgliedern abbauen, unsere Kundennähe verbessern und unsere Schlagkraft erhöhen", ergänzt er. Bei der Erreichung dieser Ziele sollte ihnen eine externe Beratungsfirma helfen – die Wahl fiel auf die DigitalWinners.

Dabei stellte Körber fest, dass DigitalWinners keine klassische Unternehmensberatung ist, die meist nur Analysen und Konzepte erstellen, ohne den Kunden aktiv über Workshops einzubeziehen. DigitalWinners hat tutum mithilfe von gemeinsamen Workshops geholfen, die Strategie, die Organisationsform und die Prozesse des Unternehmens zu optimieren und an die Kundenbedürfnisse anzupassen. Obogeanu-Hempel, hat tutum zudem gemeinsam mit seinem Geschäftspartner André Daiyû Steiner im Rahmen der Beratung die Zielmanagementmethode OKR - Objectives and Key Results vorgestellt. "Seit der Einführung von OKR sind wir zielgerichteter, klarer und motivierter auf dem Weg zur Marktführerschaft in unserem Umfeld" freut sich Florian Körber,

Alle Mitarbeitenden bei tutum haben mit Erfolg am OKR Online-Kurs von DigitalWinners teilgenommen. DigitalWinners hat gleichzeitig im Rahmen der Einführung zwei Mitarbeitende als OKR Process Owner ausgebildet: Claudia Weiss und Gerhard Daum. Als OKR Process Owner treiben sie den OKR-Prozess im Unternehmen voran und steuern diesen. "Dank OKR konnten wir schnell auf die Veränderungen in der Pandemie-Zeit eingehen und durch die

Transparenz das Vertrauen und die Zuversicht der Kolleginnen und Kollegen aufrechterhalten“, berichtet Gerhard Daum. Kollegin Claudia Weiss zieht das Fazit: “Seit OKR haben wir einen klaren Fokus auf das Richtige und Wichtige sowie mehr Engagement und Motivation bei den Mitarbeitenden“. Sie ergänzt jedoch, dass es auch Stolpersteine gab: die Erstellung optimaler Objectives und die dazu passenden Key Results ist für die Teams nach wie vor eine Herausforderung, die sich aber bezahlt macht - im Fokus muss dafür der “Outcome“ (Nutzen, Wertbeitrag) statt des “Outputs“ stehen. Auch der erste Vorstoß für die Erstellung der Team OKR-Sets nach dem bottom-up Ansatz zur Erhöhung der intrinsischen Motivation lief laut Weiss etwas chaotisch ab. “Die Teams waren mit den plötzlichen Freiheitsgraden überfordert. Die OKR-Methode bedarf einfach der Übung durch Anwendung. Im darauffolgenden Zyklus stellten sich sofort Verbesserungen ein, weil wir stetig lernen die Methodik tiefer bei tutum zu verankern.“

Erfolgreiche Transformation auf allen Ebenen

Das Denken und Arbeiten in Fachsilos wurde bei tutum durch cross-funktionale Teams, sogenannte Squads nach dem Spotify-Organisationsmodell, aufgelöst und die Prozesse optimiert. Für die tutum IT-Lösung “digitale Personalakte“ wurde eine Standardlösung gebaut, so dass die Kunden von tutum bereits nach nur drei Wochen mit der kundenspezifisch konfigurierten IT-Lösung arbeiten können. Nachdem die Anwender die Lösung nutzen, können sie auch viel besser mitteilen, was sie gerne noch optimiert haben wollen. Damit konnte tutum die Zufriedenheit beider Seiten steigern, die der Kunden und die der Mitarbeitenden. Mithilfe von OKR lässt sich der Fokus jedes Quartal klar setzen, wodurch nun alle Mitarbeiter abgestimmt am gleichen Strang ziehen, hoch engagiert und motiviert sind und zur Umsetzung der ambitionierten Ziele beitragen.

Florian Körber ist froh, sich für die DigitalWinners GmbH entschieden zu haben: “Sie haben verstanden, wie Methoden auf unser Unternehmen und unsere Situation angewendet und angepasst werden müssen, und haben sehr gut das Mindset und die Philosophie dahinter auf allen Ebenen unserer Organisation vermittelt. Herr Obogeanu-Hempel und Herr Steiner haben die tutum vollständig transformiert und uns dabei tatkräftig unterstützt.“

Herr Obogeanu-Hempel hat durch die Zusammenarbeit viele Mitarbeitende der tutum persönlich in Workshops kennen lernen dürfen: “Die tutum profitiert von hoch engagierten und begeisterten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, welche sich alle ausnahmslos auf Augenhöhe begegnen und stets die Kundenzufriedenheit im Blick haben.“

Ein Video-Interview mit dem tutum-Geschäftsführer Florian Körber ist verfügbar unter okrexperten.de/okr-unternehmen – zudem weitere E-Books zum Thema OKR

Über DigitalWinners:

Die DigitalWinners GmbH, digitalwinners.net, gegründet Anfang 2016 mit Sitz in München und Rosenheim ist eine Beratungsboutique und Personalvermittlungsagentur für Digitalisierung, Strategie, OKR, digitale Transformation und Innovation – mit einer namhaften Liste an Kunden, die die Expertinnen und Experten der DigitalWinners beraten haben – von Start-ups über KMUs bis zu Konzernen. Ein Baustein des umfangreichen Beratungsangebotes ist OKR – Objectives und Key Results. Das Angebotsportfolio deckt die Beratung, Einführung, Vorträge, Online-Trainings, Seminare, OKR-Software/Tool, Bücher, Plakate, Podcasts, ein OKR-Magazin/-Blog und mehr ab – und ist unter okrexperten.de einsehbar.

Kontakt:

DigitalWinners GmbH, Römerstrasse 30, 80803 München

Schillerstraße 26C, 83024 Rosenheim

Ansprechpartner: Erno Marius Obogeanu-Hempel, Geschäftsführer

Tel.: 089 / 2152952-11, erno@digitalwinners.net