

”

Wir nehmen bewusst Abstand von reinen Umsatzzielen. Wir wollen eine gute Balance zwischen Geschäftslage, Mitarbeiterzufriedenheit und der Qualität unserer Arbeitsleistung.

Birgit Tomka
über den Werte-
kompass der
Umsetzer

“

Inhaltlich neu aufgebaut werden soll der Bereich digitaler Change. „Wir merken, dass wir bei der Umsetzung unserer Themen vor allem im Bereich Changemanagement von Digitalisierungsprojekten den Nerv der Zeit treffen, da sehen wir großes Wachstumspotenzial, vor allem auch im Hinblick auf KI“, so Tomka.

Analysieren & begleiten

Zum Einsatz kommen die Beraterinnen und Berater vor allem bei größeren Change-Prozessen und strategischen Fragen. Wie läuft so ein Veränderungsprozess ab? Tomka: „Unser Hauptjob ist es, den Need des Kunden in Summe zu verstehen, zu analysieren, zu begleiten und die Menschen mitzunehmen. Digitalisierung bringt immer auch eine Veränderung des Arbeitsverhaltens und der Aufgaben mit sich, das ist auch mit Ängsten verbunden, denen man begegnen muss. Diesen Changeprozess so zu gestalten, dass er von Anfang bis Ende funktioniert und dabei auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern immer wieder neue Perspektiven aufzuzeigen und zu vermitteln, ist die Herausforderung.“

Maßgeschneiderte Lösungen

Wert legt die Beratung dabei auf das individualisierte Angebot. Es gibt bei Die Umsetzer keine Stangenware, sondern maßge-

schneiderte Leistungen, die an die jeweiligen Kundenbedürfnisse angepasst sind.

Genauso wie nach außen, soll diese Herangehensweise – Stichwort Employer Branding – auch nach innen getragen werden. „Unternehmensmarke und Employer Branding müssen am Ende des Tages Hand in Hand gehen. Dieselbe Vision und Mission, die wir nach außen im Recruiting vermitteln, prägt auch unsere Kundenbeziehungen“, so Tomka.

Empfehlungen auch aus dem Bekannten- und Freundeskreis der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dieses Rezept hat dazu geführt, dass das Team inzwischen in Österreich und Deutschland auf 31 Angestellte und neun freie Beraterinnen und Berater angewachsen ist.

Gezieltes Wachstum

Zusätzlich wurde ein Büro in München eröffnet; zu den Gründen dafür meint Tomka: „Unsere Geschäftsführerin Cornelia Ste-

und Berater, die nach Thailand oder Brasilien reisen, wenn es der Prozess erfordert – wir sind wirklich vor Ort, wenn die Systeme, deren Prozesse wir vorbereitet haben, dann live gehen. Wir begleiten den gesamten Rolloutprozess bis hin zur Kommunikation in den weltweit agierenden Unternehmen“, so Tomka.

Wachsen möchte man langfristig und nachhaltig. „Qualitatives Wachstum“ stehe im Zentrum, so Tomka. „Das bedeutet für uns, dass wir bewusst Ab-



© Martina Berger

”

Uns zeichnet ein Zug zum Tor aus, denn wir wollen Prozesse beschleunigen und zum Ziel kommen.

Birgit Tomka
über Kunden-
beziehungen

“

Große Klausur

Alle zwei Jahre ziehe sich das Umsetzer-Team dafür zu einer einwöchigen Klausur zurück, bei der gemeinsam für die Zukunft gearbeitet werde; dieses Jahr sind so Mission und Vision sowie die Werte gemeinsam entstanden, so Tomka weiter. Damit werde sichergestellt, dass alle im Unternehmen hinter dem gemeinsamen Entwickelten stünden.

Beim Recruiting setzen Die Umsetzer einerseits auf LinkedIn sowie die Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Berufsplanung der Wirtschaftsuniversität Wien. Andererseits kommen

ven hat ihren Lebensmittelpunkt in Deutschland und betreut von dort aus nationale und internationale große Kunden im Bereich Pharma und Medtec.

Daraus haben sich über die letzten zwei Jahre weitere gute Kundenbeziehungen in Deutschland ergeben, deshalb haben wir in München ein Shared-Office eröffnet.“ Generell seien inzwischen 50% der Projekte im IT-Change-Bereich international. Hier begleitet man im Bereich Change & Projektmanagement etwa weltweite Software Relaunches und Rollouts. „Ich habe aktuell Beraterinnen

stand genommen haben von reinen Umsatzzielen, sondern eine gute Balance finden wollen zwischen Geschäftslage, Mitarbeiterzufriedenheit und der Qualität unserer Arbeitsleistung.“

Nach diesem Prinzip agieren Die Umsetzer auch auf Kunden-seite: „Wir übernehmen die Verantwortung für die Zeit, in der wir mit dem Kunden arbeiten. Dabei zeichnet uns ein Zug zum Tor aus, denn wir wollen Prozesse beschleunigen und zum Ziel kommen – wir kommen nicht, um zu bleiben, sondern um etwas umzusetzen“, so Tomka. (fej/har)