



FÜR IT-LEITER IM MITTELSTAND UNTER DIGITALISIERUNGSDRUCK

PROZESS · PREISE · FALLSTUDIEN

Wie IT-Teams in zwei Wochen wieder liefern

Unser Prozess, unsere Preise und 2 Fallstudien. Was wir konkret tun, was es kostet, und was zwei IT-Teams danach erreicht haben — in fünf Minuten weißt du, ob das für dich und dein Budget passt.

INHALT

Was dich erwartet



00	Unser Prozess, unsere Preise und 2 Fallstudien	03
01	So läuft der Workshop ab: Schritt für Schritt	05
02	Die Preisstruktur: Drei Phasen, eigenständig budgetierbar	09
03	Die Garantie: Ulassa trägt das Risiko, nicht du	11
04	Fallstudie 1: Von Chaos zu Digitalisierungsstrategie — Prolicht IT	13
05	Fallstudie 2: Mehr Output, dasselbe Team — ZES Techrepair Europe	16
06	Über Ulassa	18
07	Das nächste Gespräch: 20 Minuten, kein Verkaufsgespräch	20

KAPITEL 00

00

Unser Prozess,
unsere Preise
und 2 Fallstudien

Worum es hier geht



Dein Team ist nicht faul. Die Leute sind gut. Und trotzdem liegt die Digitalisierungsstrategie schon das dritte Quartal in Folge hinten. Warum? Weil alle gleichzeitig an allem arbeiten und nichts wirklich fertig wird.

Du weißt, dass das kein Personalproblem ist. Es ist ein **Prozessproblem**. Dieses Dokument zeigt dir, wie wir das in zwei Wochen aufräumen: was wir konkret tun, was es kostet, und was zwei IT-Teams danach erreicht haben. In fünf Minuten weißt du, ob das für dich und dein Budget passt.

KAPITEL 01

01

So läuft der Workshop
ab: Schritt für Schritt

Vorbereitungswoche: Verstehen, bevor wir anfangen

Bevor wir das erste Mal vor deinem Team stehen, führen wir Einzelgespräche mit den Schlüsselpersonen im Team: Teamlead, Entwickler, und dir als IT-Leiter. Kein Fragebogen, kein Standard-Assessment. Echte Gespräche über echte Blockaden.

Das Ziel: Verstehen, was wirklich nicht funktioniert — nicht, was im letzten Meeting als Problem genannt wurde, sondern was jeden Montag wieder auftaucht und nie aufgeräumt wird.

Workshoptage: Hands-on, kein PowerPoint

Der Workshop dauert zwei bis drei Tage vor Ort, je nach Teamgröße und Ausgangslage. Alles vollständig hands-on. Keine Theorie-Präsentationen, keine Folien über agile Prinzipien. Dein Team arbeitet mit echten eigenen Projekten, nicht mit konstruierten Fallbeispielen.

Physische Formate wie Ballpoint Game, Magic Estimation oder Planning Poker machen erfahrbar, was sich vorher abstrakt angefühlt hat. Das Team versteht innerhalb von Stunden, warum das funktioniert, weil sie es am eigenen Backlog erleben: direkter Einstieg, direkte Ergebnisse.

HINWEIS · KI

Viele IT-Teams bekommen gerade den Auftrag, AI zu evaluieren und einzusetzen — on top von allem, was schon läuft. KI gibt dem Team neue Werkzeuge. Aber ohne ein funktionierendes Arbeitssystem beschleunigt sie nur das Chaos. Wenn niemand weiß, was zuerst abgearbeitet wird, hilft auch ein besseres Tool nicht weiter.

Drei Deliverables am Ende — und keine Konzeptpapiere

Am Ende des Workshops hat dein Team drei konkrete Arbeitsmittel in der Hand:



01 Priorisiertes Backlog

Kein Dokument, das danach im Confluence liegt und nie mehr angefasst wird. Ein einsatzbereites Backlog, das ab Montag die Grundlage jeder Entscheidung ist: was kommt zuerst, was wartet, was fliegt raus.



02 Roadmap für die nächsten 3–6 Monate

Damit kannst du der Geschäftsführung erstmals konkret zeigen, wo die Digitalisierungsstrategie in einem halben Jahr steht. Nicht als Versprechen, sondern als nachvollziehbarer Plan mit Meilensteinen.



03 Fixer Zeremonienkalender

Das Team weiß, wann es sich trifft, mit wem, wofür und was das konkrete Ergebnis jedes Meetings ist. Kein Montags-Improvisieren mehr. Kein „haben wir das schon besprochen?“.

KAPITEL 02

02

Die Preisstruktur: Drei
Phasen, eigenständig
budgetierbar

Investment im Überblick

ca. 15.000 €

Gesamtinvestment

3 × ca. 4.990 €

drei eigenständig budgetierbare Phasen

Phase 1 — Vorbereitung & Führungsinterviews · ca. 4.990 €

Wir führen Einzelgespräche, analysieren die Ausgangslage und bereiten den Workshop inhaltlich auf dein Team vor. Diese Phase ist eigenständig buchbar und liegt in der Regel unter der Einzelfreigabe-Grenze für IT-Leiter. Kein GF-Approval nötig. Kein langer Genehmigungsprozess.

Phase 2 — Workshop vor Ort (2–3 Tage) · ca. 4.990 €

Die eigentlichen Workshoptage. Dein Team, deine Projekte, echter Output.

Phase 3 — Follow-up & Begleitung der Implementierung · ca. 4.990 €

Wir begleiten die ersten Wochen nach dem Workshop, damit die neuen Strukturen halten und dein Team nicht nach drei Wochen in alte Muster zurückfällt.

ZUR EINORDNUNG

Ein Scrum Master oder Agile Coach in Festanstellung kostet zwischen 50.000 und 108.000 EUR pro Jahr — und löst in den meisten Fällen nicht das, was ein externer Workshop in zwei Wochen aufräumt.

KAPITEL 03

03

Die Garantie:
Ulassa trägt das
Risiko, nicht du

Was das konkret bedeutet

Wenn du am Ende von Tag 1 das Gefühl hast,
dass das deinem Team nichts bringt, gehen wir.
Du zahlst nichts für den Workshop.

Keine Formulare, keine Diskussion, keine Bedingungen. Du entscheidest am Ende des ersten Tages, ob wir weitermachen. Wenn nicht, ist das Investment null.

Das ist kein Marketing-Versprechen, sondern die einzige faire Grundlage für eine Zusammenarbeit, bei der du das Risiko nicht alleine trägst.

KAPITEL 04 · FALLSTUDIE 1

04

Von Chaos zu Digitalisierungsstrategie: Prolicht IT

Prolicht IT

Manfred Waldauf ist CFO und IT-Verantwortlicher bei Prolicht, einem österreichischen Leuchtenhersteller mit rund 220 Mitarbeitern und einem IT-Team von etwa zehn Personen. Er kam zu Ulassa mit der Überzeugung, das Team arbeite bereits agil — weil sie ein Jira-ähnliches Tool nutzten.

Was wirklich lief: keine strukturierte Priorisierung. Schlechte Kommunikation zwischen zwei internen IT-Teams. Eine Digitalisierungsstrategie, die trotz aktivem Team auf der Strecke blieb. Und ein Geschäftsführer, der kontinuierlich Anforderungen in die IT gab, ohne zu ahnen, dass er damit das Problem mit verursachte.

Alle waren beschäftigt. Nichts wurde fertig.

Prolicht IT — Fortsetzung

Nach einem zweitägigen Workshop und einer vierstündigen Leadership-Session für die Führungsebene verstand der Geschäftsführer erstmals, dass er selbst Prioritäten setzen musste, damit das Team endlich fokussiert in die Umsetzung kommen konnte. Und genau das geschah auch:

"We have now a professional software company inside our company. Now we can deliver on our digitalization strategy."

Auf Deutsch: Wir haben jetzt eine professionelle Softwareentwicklung im Haus. Wir können unsere Digitalisierungsstrategie endlich umsetzen.

Manfred Waldauf · CFO & IT-Verantwortlicher, Prolicht

KAPITEL 05 · FALLSTUDIE 2

05

Mehr Output, dasselbe Team: ZES Techrepair Europe

(MediaMarktSaturn)

ZES Techrepair Europe

Hajo Deeg ist VP Technology bei MediaMarktSaturn und damit auch mitverantwortlich für die Tochtergesellschaft des Konzerns, ZES Techrepair Europe. Er führte ein wachsendes Tech-Team mit Knowledge-Silos, Kommunikationslücken zwischen internationalen Business Units und steigenden Anforderungen, die das Team zunehmend überforderten.

Je mehr internationale Requirements hereinkamen, desto mehr brach die Struktur zusammen. Wissen steckte in einzelnen Personen. Onboarding neuer Entwickler dauerte zu lange. Delivery-Verlässlichkeit sank, obwohl das Headcount stieg.

Technisch stark. Prozessual nicht auf dem Wachstumsniveau.



Das Ergebnis nach sechs Monaten intensivem Onsite-Mentoring mit einem unserer Coaches (drei bis vier Tage pro Woche): **mehr Output mit demselben Team** — kein Kopfwachstum, aber deutlich mehr internationales Volumen und höhere Verlässlichkeit.

“Even five years after successfully setting up our IT teams in the Netherlands, we are still benefiting from Ulassa Coach Sven’s excellent work. His expertise has made a lasting difference. ”

Auf deutsch: Auch fünf Jahre nach dem erfolgreichen Aufbau unserer IT-Teams in den Niederlanden profitieren wir noch immer von der hervorragenden Arbeit von Ulassa-Coach Sven. Sein Fachwissen hat nachhaltig etwas bewirkt.

Oliver Berning · Engineering Delivery Lead

KAPITEL 06

06

Über Ulassa

Wer wir sind

Alle Ulassa-Coaches kommen aus der IT und kennen euren Arbeitsalltag von innen — nicht aus Büchern oder aus Beratungsfolien.

Bevor wir Ulassa 2015 gründeten, waren unsere Gründer und Coaches lange in der IT-Beratung aktiv. Hinter uns liegen also allein mit Ulassa über 10 Jahre Workshop-Erfahrung mit mehr als 1.800 Workshop-Teilnehmern aus IT-, Tech- und Unternehmensumfeldern in DACH und international. Derzeit sitzen unsere Kunden u.a. in Wien, Bern und München.

10+

Jahre Erfahrung

1.800+

Teilnehmende

2015

gegründet

Wenn wir in deine Organisation kommen, bringen wir keine Methode mit, die wir dir erklären und dann wieder gehen. Wir kommen stattdessen mit dem, was in der Praxis funktioniert — und machen es gemeinsam mit deinem Team fertig.

KAPITEL 07 · NÄCHSTER SCHRITT

Das nächste Gespräch: 20 Minuten, kein Verkaufsgespräch

Wenn du nach diesem Dokument weißt, dass dein Team genau dieses Problem hat, ist der nächste Schritt ein kurzes Gespräch mit einem unserer Coaches. In 20 Minuten schauen wir uns gemeinsam dein Team-Setup an und sagen dir ehrlich, ob und wie wir helfen können. Unverbindlich, kein Verkaufsgespräch.

Du weißt danach, ob das für dein Team und dein Budget passt. Wenn ja, reden wir über die nächsten konkreten Schritte. Wenn nicht, hast du 20 Minuten investiert — nicht 15.000 EUR.

Termin buchen →

ulassa.com/schedule-a-call



Teams, die wieder liefern.
Prozesse, die halten.