



**Jede Form der Veränderung löst Unbehagen aus.** Die OTTO Group setzt bei der Führung durch den Changeprozess auf Offenheit, Transparenz und wenig Distanz und lud sich für die Umsetzung dieser Aspekte die Steife Brise an ihre Seite.

#### KUNDE

Die Mitarbeiter des Bereichs Kunden- und Kanalmanagement bei der **OTTO Group** mussten sich auf einen schnellen Wandel vorbereiten. Eine schwierige IT-Umstellung stand bevor, parallel dazu sollten die Umsatzrendite gesteigert und interne Umstrukturierungen gemeistert werden.

#### ZIEL

Ziel war es, das Thema **Veränderung** spielerisch, vor allem aber auf einprägsame Weise aufzugreifen.

#### HERAUSFORDERUNG

**Die Lernziele Veränderungsbereitschaft, Kreativität, Spontaneität**, aber auch das Akzeptieren neuer Situationen sollten vermittelt und so die Mitarbeiter auf Neues und Unvorhergesehenes vorbereitet werden. Es galt, Ängste zu zerstreuen und den Austausch über die Zukunft des Unternehmensbereichs zu fördern.

## LÖSUNG

**Mit einer Kombination aus Training, Moderation und Show** verbreitete die Steife Brise bei den OTTO Mitarbeitern Lust auf Neues. Humorvolle Szenen in einer 45minütige Show direkt zu Beginn der Veranstaltung brachen schnell das Eis.

Als Bereichsleiter Richard Gottwald im Anschluss an die themenorientierte Improshow über die bevorstehenden Herausforderungen sprach, fing der gewitzte und schlagfertige Moderator an, zu den schwierigen Themen ganz freimütig einfache Fragen zu stellen. Wie geplant animierte er die Mitarbeiter damit, in den Austausch über die Zukunft des Unternehmensbereichs einzusteigen und nicht etwa in betretenes Schweigen zu verfallen.

**Die spielerischen Bühnenszenen** wurden im Training durch schnelle und interaktive Übungen aus dem Repertoire der Improvisationskünstler wieder aufgegriffen. Gemeinsam mit den Schauspielern konnte jeder Teilnehmer prüfen, wie gut er sich auf Neues einlassen kann – und zwar beim eigenen Spiel auf der Bühne.

Vor dem Trainingstag hatten die beratenden Projektleiter der Steifen Brise mit Mitarbeitern aller Hierarchiestufen



gesprochen. „Daher wussten wir, welche Befürchtungen es gab, und konnten darauf eingehen“, erklärt Berater, Moderator und Steife Brise-Geschäftsführer

Torsten Voller. „Natürlich muss ich zum Beispiel eine Software-Einführung sehr genau planen. Aber irgendwann muss ich auch akzeptieren, dass ich nicht alles vorhersehen kann“, so Voller. Die Aufgabe laute also häufig, zu einer Situation „ja“ zu sagen.

#### KUNDENECHO

„Einige Mitarbeiter sind mit großem Spaß auf die Bühne gegangen. Darunter auch welche, von denen ich das nie gedacht hätte. Sie bewiesen Mut, Kreativität und Improvisationstalent. Auf diese Mitarbeiter kommen sicherlich neue Chancen zu.“

**Richard Gottwald, Direktor des Bereichs Kunden- und Kanalmanagement bei der OTTO Group**