

CASE STUDY

Vom Pflichttermin zum echten Dialog.

URIMAT gehört zu den führenden Herstellern wasserloser Urinale und umweltschonender Produkte für den öffentlichen und halböffentlichen Sanitärbereich.

BRANCHE
**Produktion
Sanitärtechnik**

HAUPTSITZ
Hombrechtikon (CH)

MITARBEITENDE
16 (ohne DE)

KUNDE SEIT
2024

MODULE
**Performance &
Engagement**



Ausgangssituation

Vor flowit führte URIMAT **Halbjahresgespräche mit Zielvereinbarungen auf Basis von Excel-Tabellen** durch. Viele Mitarbeitende empfanden diese Gespräche als reine Pflichtübung: Es fand kaum echter Austausch statt, sondern eher eine einseitige Berichterstattung, entsprechend unmotiviert war die Teilnahme.

URIMAT wollte **neuen Schwung in die Gesprächskultur bringen**, eine aktivere Teilnahme der Mitarbeitenden fördern, den Prozess digitalisieren und erstmals gesamtunternehmerische Auswertungen ermöglichen.

Entscheidung für flowit

Ausschlaggebend war **eine digitale Lösung, die jederzeit für alle zur Verfügung steht**: unkomplizierte Feedbacks, eine klare Auswertung und Zusammenfassung der Gesamtsituation, die Abbildung von Tendenzen sowie konkrete Lösungsvorschläge, weg vom Papier und starren Abläufen.

Die anfängliche Skepsis einzelner Mitarbeitender wurde schnell gelegt aufgrund der Einfachheit und Begleitung.

So nutzt URIMAT flowit heute

flowit kommt bei URIMAT **auf allen Ebenen** des Unternehmens zum Einsatz:



Mitarbeitendengespräche & Reviews



Zielverfolgung indirekt über Karten



Entwicklungsziele & Probezeitgespräche



Umfragen & KI-Zusammenfassungen

Was sich seit flowit verändert hat

Aktivere Teilnahme

Mitarbeitende bringen aktiv eigene Themen und Vorschläge ein.

Bessere Vorbereitung

Führungskräfte bereiten Gespräche gezielter vor und reagieren rascher auf Wünsche.

Digital statt Papier

Der Prozess läuft heute vollständig digital statt über Hardcopies.

Mehr offenes Feedback

Dank der Umfrage-Funktion gibt es deutlich mehr unterjähriges Feedback.

STATEMENT

„flowit macht Zusammenarbeit im Team messbar, schafft Transparenz über die Stimmung und aktiviert Mitarbeiter:innen, ihre Perspektiven und Inputs aktiv einzubringen.“



Franziska Biella

CFO & Leiterin von HR/Admin
URIMAT Schweiz AG

Return on Investment (ROI)

99%

Beteiligung bei
Gesprächen

47

Gespräche seit
Einführung durchgeführt

-67%

Vorbereitungszeit pro
Gespräch (30 → 10 Min.)

-20%

weniger administrativer
Aufwand für
Führungskräfte & HR

Wie es die Geschäftsleitung nutzt

Aus Sicht der Geschäftsleitung ist heute vieles einfacher als vor flowit: Mitarbeitende geben **offener Feedback** und bringen **mehr eigene Vorschläge** ein. Besonders geschätzt wird zudem die **KI-gestützte Gesamtauswertung** übers Unternehmen – das Management Summary dient dem Verwaltungsrat heute als Wegweiser zur Stimmung im Unternehmen und lässt sich unkompliziert weiterleiten.

Fazit und Ausblick

Mit flowit hat URIMAT den Wechsel von statischen Excel-Gesprächen zu einem lebendigen, digitalen Dialogprozess vollzogen und dadurch Zeit und Kosten gespart.

Die anfängliche Skepsis wurde schnell überwunden und flowit im gesamten Unternehmen fest verankert.

Künftig soll flowit als **Standardtool und -prozess für sämtliche HR- und personalrelevanten Themen sowie für Führungskräfte als Co-Pilot** bei URIMAT dienen.

Der Fall URIMAT zeigt: Auch in einem kleinen Team macht eine strukturierte, digitale Gesprächskultur einen spürbaren Unterschied, für Zeit- und Kostenersparnisse, mehr Beteiligung, Verbindlichkeit und echten Austausch.