flowit

URIMAT

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	HAUPTSITZ	KUNDE SEIT	MODULE
Produktion Sanitärtechnik	**Hombrechtikon (CH)**	**2024**	**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%	47	-67%	-20%
Beteiligung bei Gesprächen	Gespräche seit Einführung durchgeführt	Vorbereitungszeit pro Gespräch (30 → 10 Min.)	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 personalrelevanten Themen sowie für Führungskräfte als Agent** bei URIMAT dienen.

Der Fall URIMAT zeigt: Eine strukturierte, digitale Gesprächskultur macht einen spürbaren Unterschied, durch Zeit- und Kostenersparnisse, mehr Beteiligung, Verbindlichkeit und echten Austausch.

© 2026 flowit AG