



LINDE

Weltweit führendes Unternehmen für Industrie- und medizinische Gase sowie Engineering
www.linde.de

CHALLENGE

- **Steigerung der digitalen Reife der Organisation**
- **Erkennen und Abrufen von Digitalisierungspotenzialen**
- **Bereitstellung digitaler Lösungen für alle Mitarbeiter**
- **Nachhaltige Transformation**

In seinen Digital Base Camps hat Linde bereits einige datengestützte Geschäftsideen zur Effizienz- und Umsatzsteigerung entwickelt. Die zentrale Aufgabe, diese neuen Lösungen für das gesamte Unternehmen verfügbar zu machen, liegt bei den Mitarbeitern in Produktion und Vertrieb. Um die dafür benötigte digitale Reife zu steigern, wandte sich Linde an goetzpartners.

SOLUTION

Ziel war, die digitale Transformation von Linde skalierbar zu machen. Mit dem Ansatz von goetzpartners können Mitarbeiter proaktiv digitale Lösungen erarbeiten, für Linde und seine Kunden. Das mehrstufige Programm dazu umfasste zum Beispiel Bootcamps, einheitliche Kollaboration und mehr als 15 Workshops, in denen die Teilnehmer aus erfolgreichen Lösungen anderer lernten und eigene testeten. Vom Workshop bis zur Entwicklung des Prototyps und dessen Präsentation am „Demo Day“ begleitete goetzpartners mit seinem umfassenden Know-how zu programmatischer digitaler Transformation die Mitarbeiter von Linde. Einige der von den Mitarbeitern erarbeiteten Lösungen wurden bereits implementiert.

goetzpartners baute die Lernreise so auf, dass sie je nach Level und Bedarf modular abrufbar ist. In der Community werden Mitarbeiter zu Workshop-Coaches und helfen, das Geschäft skalierbar weiterzuentwickeln. Und die Lernreise setzt sich fort, denn viele gehen nun die digitalen Wege von Linde mit.

RESULT

- **Kerngeschäft skalierbar transformiert**
- **Entwicklung und teilweise Implementierung von +20 Initiativen**
- **Gewinnung von Mitarbeitern als Coaches für künftige Digitalprojekte**

LINDE

THE CORE EXPLORED

Ziel des Projekts war, einen skalierbaren Ansatz für die digitale Transformation der Belegschaft von Linde zu entwickeln, zu testen und zu realisieren. Es sollten so viele Mitarbeiter wie möglich in diesem Prozess befähigt werden, sich proaktiv als Treiber digitaler Lösungen für Linde und seine Kunden einzubringen. Um ein mehrstufiges Programm dafür auf- und umzusetzen, arbeitete Linde eng mit goetzpartners zusammen. So entstand ein programmatischer Digitalisierungsansatz, der an die Bedürfnisse des Unternehmens exakt angepasst war.

Auf digitaler Lernreise mit goetzpartners

Im Rahmen von Kick-off Bootcamps, zu denen alle Teilnehmer der jeweiligen Lernreise eingeladen waren, richtete goetzpartners im ersten großen Schritt den Fokus auf das erweiterte digitale Mindset der Linde-Mitarbeiter: Über alle Ebenen fanden dazu modular aufgebaute Trainings statt. Damit haben Linde und das Beraterteam eine gemeinsame Basis und Sprache für den gesamten Linde Konzern geschaffen. goetzpartners begleitete in mehr als 15 „Bootcamp“- und „Idea to Action“-Workshops jeweils Gruppen von etwa 20 Teilnehmern über drei Monate hinweg, sodass diese ihre eigenen Ideen für die digitale Zukunft von Linde einbringen und umsetzen konnten.

Vom Workshop bis zur Entwicklung des Prototyps und dessen Präsentation am „Demo Day“ begleitete goetzpartners mit seinem umfassenden Know-how zu programmatischer digitaler Transformation die Mitarbeiter von Linde. So konnten sie ihre Rollen in der digitalen Transformation des Unternehmens besetzen, diese aktiv mitgestalten und für ihre individuellen Aufgaben im Alltag neue Lösungen finden.

Modular in die Zukunft

Nicht nur für die Lösungen selbst ist es oft wichtig, modular und so auch für andere Industrien anpassbar zu sein. Neue Technologien und Erfolgsgeschichten spielen dabei eine genauso große Rolle wie innovative Arbeitsweisen und digitale Werkzeuge, um sie bis ins operative Geschäft zu tragen.

„In der Zusammenarbeit mit den Beratern von goetzpartners wurden den Mitarbeitern aus dem operativen Geschäft nicht nur innovative Methoden und Werkzeuge an die Hand gegeben. Sie und ihre externen Coaching-Partner forderten und förderten uns auch persönlich, sodass wir das Gelernte gleich in den jeweiligen Teams etablieren konnten.“



JENS WALDECK

Head of Region Europe Central,
Linde AG