



**BOSCH**

# Wie BOSCH Power Tools Blue Emerging OKRs auf dem Weg zu einer High-Performing Organization nutzt



**WORKPATH**

# Zusammenfassung

Bosch Power Tools Emerging Markets, ein Geschäftsbereich von Bosch PT, dem weltweit führenden Hersteller von Elektrowerkzeugen, erkannte, dass es auf dem Weg zu einer erfolgreichen Organisation widerstandsfähiger und anpassungsfähiger gegenüber Marktveränderungen werden musste.

Um für ihre Kunden den größtmöglichen Wert zu schaffen und Chancen auf jedem Markt nutzen zu können, entschieden sie sich für die Einführung von OKRs. Dies half ihnen, sich auf Outcomes zu konzentrieren, einen iterativen Ansatz zur Verbesserung der Geschäftsprozesse zu verfolgen und Mehrwerte für ihre Kunden zu schaffen.

## Workpaths Outcome Management Plattform unterstützt Bosch Power Tools Emerging Markets auf diesem Weg und ermöglicht ihnen:

- die Transparenz und Ausrichtung innerhalb der Organisation zu verbessern;
- ihre Strategie schneller umzusetzen;
- und die Gesundheit der Organisation durch Transparenz, strategischen Fokus, Messung wichtiger Kennzahlen und Wertschöpfung zu verbessern.



*Workpath ist nicht nur ein Werkzeug, um den OKR-Prozess zu erleichtern, sondern auch ein Experte auf diesem Gebiet. Sie bieten eine Fülle von Inhalten und Unterstützung dazu, wo man anfangen sollte, worauf man sich in jeder Phase des OKR-Prozesses konzentrieren sollte und welche Faktoren wichtig sind. Das macht sie zu einem sehr wertvollen Partner.*

Vivian Yu  
Program Lead  
Bosch Power Tools Emerging Markets



# Über Bosch PT-BE: “Auf dem Weg zur High-Performing Organization”

Bosch Power Tools Emerging Markets (PT-BE) gehört zum Geschäftsbereich Power Tools der Bosch-Gruppe, dem weltweit führenden Hersteller von Elektrowerkzeugen und Zubehör. Mit seinem Engagement für Innovationen bringt Bosch PT jedes Jahr mehr als 100 neue Elektrowerkzeuge auf den Markt.

Der Geschäftsbereich BE war schon immer ein gutes Beispiel innerhalb von Bosch, mit starken Teams und Führungskräften sowie einer klaren Strategie zur Schaffung von Kundenmehrwerten. Ihr Ziel ist es, eine High-Performing Organization zu werden, die die Erwartungen ihrer Kunden übertrifft.

Um dieses Ziel zu erreichen, hat sich Bosch Emerging Markets mit Workpath zusammengeslossen, um das OKR-Framework einzuführen und eine leistungsorientierte Denkweise im gesamten Unternehmen zu fördern.

## Unternehmen, die Workpath verwenden, erreichen in der Regel\*:

- **35% weniger Risiko bei der Zielerreichung** innerhalb der ersten 6 Monate
- **15% Kosteneinsparungen** durch geringere Verschwendung von finanziellen Ressourcen
- **23% höhere Geschwindigkeit bei der Zielerreichung**

\*Daten aus der Workpath-Studie "[Quantitative Evidence on the Behaviors of High-Performing OKR Teams](#)", 2023



# Die Herausforderung

Bosch Power Tools Emerging Markets hat sich zum Ziel gesetzt, eine High-Performing Organization zu werden. Das bedeutet, eine widerstandsfähige Organisation zu schaffen, die in der Lage ist, Herausforderungen zu meistern, Chancen zu erkennen und Mehrwerte für ihre Kunden zu schaffen.

## Doch der Weg dorthin war für Bosch Power Tools Emerging Markets nicht ohne Herausforderungen, wie:

- Sich verändernde und volatile Marktbedingungen, die eine effiziente Reaktion erschweren;
- die Anpassung an neue agile Transformationsmaßnahmen, -konzepte und -terminologien;
- die Unternehmensstrategie für alle transparent zu machen.

Um diese Hindernisse zu überwinden und seine Ziele zu erreichen, suchte Bosch Power Tools Emerging Markets nach einem neuen strategischen Ansatz und entschied sich schließlich für das OKR Framework.



*Workpaths macht es sehr einfach, die verschiedenen OKRs einer Organisation zu verbinden und darauf zuzugreifen. Alles ist nur einen Klick entfernt. Diese Art von Bequemlichkeit zur Schaffung von Transparenz hat uns überzeugt, die Plattform zu nutzen.*

Ying Deng  
Agile Coach,  
Bosch Power Tools Emerging Markets



# Die Lösung

Nach einem erfolgreichen OKR-Pilotprojekt hat sich Bosch PT-BE für eine flächendeckende Einführung im Jahr 2021 entschieden. Die Einführungsstrategie basierte auf zwei Säulen:



## 1. Interne schrittweise Implementierung:

Bosch Power Tools Emerging Markets hatte eine schrittweise OKR-Einführungsstrategie, deren Umsetzung etwa 5 Monate dauerte.

- 1) Sie holten die Zustimmung des Top-Managements ein;
- 2) Sie bezogen die Führungskräfte in die Anpassung des Frameworks an ihre geschäftlichen Bedürfnisse mit ein;
- 3) Sie bauten die Infrastruktur für den OKR-Prozess auf;
- 4) Und förderten schließlich die Nutzung von OKRs in der gesamten Organisation.

Ein spezielles Team unterstützte alle Geschäftsbereiche mit detaillierten Informationen über OKRs und die Nutzung der Workpath-Plattform.



## 2. Implementierung von Workpath:

Eine der Schlussfolgerungen des Pilotprojekts war, dass ein spezielles Tool für die Verwaltung der OKRs nötig ist. Zuvor hatte man versucht, sich auf Spreadsheets zu verlassen. Aber diese waren einfach nicht geeignet, um Transparenz und Koordination zwischen den Teams zu schaffen.

Deshalb führte Bosch PT-BE parallel zu OKRs die Workpath-Plattform ein. Als Enterprise Outcome Management Plattform unterstützt Workpath Bosch PT-BE in vielerlei Hinsicht:

- **Schulung und Unterstützung:** Die OKR-Experten von Workpath bieten maßgeschneiderte Schulungen für jeden Teil des OKR-Prozesses. Ihr dedizierter Customer Success Manager stellt sicher, dass die Implementierung des Frameworks ein Erfolg wird.
- **Transparenz und Abstimmung:** Workpath erstellt OKR-Entwürfe auf Managementebene, kommuniziert diese Ziele auf allen Ebenen und sorgt für kontinuierliche Transparenz und Anpassung der Strategie. So weiß jeder Mitarbeiter, welchen Beitrag er zu den Zielen auf höchster Ebene leistet und welche Auswirkungen dies auf das Unternehmen hat.
- **Akzeptanz:** Die Einführung von Workpath war wichtig, um den Mitarbeitern zu helfen, das Outcome-Mindset und den OKR-Prozess anzunehmen. Dadurch hatten die Mitarbeiter einen greifbaren Prozess, den sie verfolgen und mitgestalten konnten.



## Die Magie liegt in der Kombination von beidem: Plattform und Prozess

Workpath hilft den Mitarbeitenden, OKRs zu praktizieren, wodurch das Konzept greifbarer wird. Das wiederum motiviert die Mitarbeitenden, Workpath zu nutzen, um am OKR-Prozess teilzunehmen. So entsteht ein sich selbst verstärkender Kreislauf, in dem die Kenntnis des Tools zum Verständnis des Frameworks beiträgt und umgekehrt.

Dies hat Bosch Power Tools Emerging Markets geholfen, eine leistungsorientierte Denkweise zu verankern. Darüber hinaus hat es das Unternehmen ermutigt, einen iterativen Ansatz zur Verbesserung der Geschäftsprozesse zu verfolgen und in dynamischen Märkten einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen.

## Das Ergebnis

Die Einführung des OKR-Frameworks in Verbindung mit Workpath hat bei Bosch Power Tools Emerging Markets zu erheblichen Verbesserungen geführt. Das Unternehmen konnte die Transparenz und Ausrichtung der Strategie von oben nach unten verbessern.

### Verbesserte vertikale Ausrichtung

Durch die Nutzung von OKRs und Workpath wurde die vertikale Ausrichtung verbessert. Sie ermöglicht es dem Unternehmen, die Strategie von der Führungsebene auf die unteren Ebenen zu übertragen und so Transparenz und Ausrichtung im Unternehmen zu verbessern.

### Optimierte Strategieumsetzung

OKRs halfen Bosch PT-BE bei der Festlegung von Prioritäten für das nächste Quartal, was zu einer schnelleren Strategieumsetzung führte. Das Framework hat sich als effektives Instrument zur Definition und Messung des Zielfortschritts erwiesen.

### Verbesserte Gesundheit der Organisation

Interne Umfragen zeigen deutliche Verbesserungen bei der Transparenz, der strategischen Ausrichtung, der Messung von Kennzahlen und der Schaffung von Kundennutzen. Der Erfolg der OKRs spiegelt sich auch in den KPIs des Unternehmens wider und das Framework wird allgemein anerkannt. Diese positiven Ergebnisse bestätigen den OKR-Prozess mit Workpath und liefern Beweise für das Konzept, die zu weiteren Investitionen und Verbesserungen in diesen Bereichen ermutigen.

---

## WORKPATH

[workpath.com](https://workpath.com)

Workpath ist die Plattform für Enterprise Outcome Management, die Unternehmen dabei hilft, ihre wichtigsten Ziele zu definieren und zu erreichen, insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wenn die Ressourcen knapp sind.

Zu den Kunden, die Workpath nutzen, gehören Metro, DB Schenker, E.ON, Bosch und einige der drei größten Marken in den Bereichen Automobilbau, ERP und Möbelhandel.

Workpath ist ein Gewinner der Deloitte Technology Fast 50, 2022.

