

**collectiv:a**

# **collectiv:a**

Als Kollektiv neue Wege gehen – Unsere Entstehungsgeschichte  
WKW Club UB 14.11.2024



collectiv:a

## Wir sind collectiv:a

- **Die Geburt einer Idee:**  
Warum ein Kollektiv?
- **Die Gründungsphase:**  
Von der Idee zur Realität
- **Die Entwicklung von collectiv:a:** Meilensteine und Herausforderungen
- **Die DNA von collectiv:a:**  
Was uns einzigartig macht
- **Die Zukunft von collectiv:a:**  
Visionen und Ziele

# Stephanie Ogulin

## The Empathic Strategist

collectiv:a



### Expertise

- Kund:innenzentrierte Organisations- und Strategieentwicklung
- Setup und Empowerment von kund:innenzentrierten Teams
- Optimierung von Kunde:innenerfahrungen (Omnichannel)
- Identifikation von Innovationspotential entlang der Kund:innen-Reise (Customer Journey)

### Erfahrung

- Founder transformXP eU, Co-Founder & Board Member collectiv:a eG
- CX Senior Managerin KPMG Management Consulting, Wien
- Managing Director, verantwortlich für Customer & Transformation Experience Design @ambuzzador GmbH

### Referenzen

- Chiesi Pharmaceuticals GmbH (CEE & HUB) | CX Transformation
- MAXENERGY | CX-Roadmap
- KPMG Advisory GmbH | CX Innovation Financial Services
- OMV Deutschland GmbH | Employee-centric Culture Transformation

### Qualifikation

- Certified Customer Experience Professional (CCXP)
- Transformational Experience Designerin (Kaospilot)
- Certified Scrum Master & Agile Leadership Coach (Scrum Alliance)
- Design Thinking Practitioner (Hasso Plattner Institut)
- Certified Strength Profiler (Cappfinity)
- KI-Managerin (tec Train)

### Arbeitsmission:

Balance zwischen Kund:innen- und Mitarbeiter:innen-zufriedenheit

### Herzensthema:

Menschen durch Transformationserlebnisse ermöglichen, ihr Potential zu entfalten.

### Superkraft:

Struktur



# Co-creating the New

# Die Geburt (m)einer Idee

## Warum? Unzufriedenheit mit dem Status Quo

Von einer Eigentümerin-geführten Digitalagentur

- ins Big4 Management Consulting
- einem ersten Gründungsversuch eines Netzwerks

hin zu drei Frauen mit demselben Gedanken ...



vlnr: Katharina Binder, Stephanie Ogulin, Hannah Sturm, Julia Dreyer – Co-Founderinnen collectiv:a im Februar 2023

**collectiv:a**

## **Beratung geht auch anders** **Seniors & Experts only**

- Spezialwissen und Erfahrung  
#Seniorität sind gefragt
- Transformation braucht  
ganzheitliche Sicht auf den Wandel:  
aus Sicht der Organisation, der  
Mitarbeiter:innen und Kund:innen
- Größere Auslagefläche als EPU
- Agile Leistungs  
Lebensmodelle
- Wir wollen uns als Berater:innen  
nicht auslasten müssen



vlr: Julia Dreyer, Hannah Sturm, Katharina Binder & Stephanie Ogulin  
– Co-Founderinnen collectiv:a im April 2023

collectiv:a

# Unternehmensberatung braucht ein Update

collectiv:a eG

# Die Gründungsphase

## Von der Idee zur Realität: Satzung & Kollaborationsvertrag

§ 2 Zweck und Unternehmensgegenstand

- (1) Zweck der Genossenschaft ist die umfassende wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder, insbesondere durch den gemeinsamen Vertrieb, die gemeinsame Projekt- abwicklung und den Erfahrungs- und Expertiseaustausch.
- (2) Gegenstand des Unternehmens ist:
  - a) die Durchführung und Organisation der Unternehmensberatung;
  - b) die Durchführung und Organisation der Organisationsentwicklung;
  - c) Leadership-Coaching
  - d) alle Dienstleistungen, die zur Erreichung des Unternehmenszweckes nützlich sind.

Die Genossenschaft kann sich an juristischen Personen des Unternehmens- und des Vereinsrechts sowie an unternehmerisch tätigen eingetragenen Gesellschaften beteiligen

collectiv:a kollaborativ: contract: individual					
Kontenübersicht		Kontenübersicht			
	Summe	Beschreibung			
Total	100%	Gesamt			
Umsatz	7%	GK für jene Projekte, die über die als einen Collectiv:a abgewickelt werden.			
Konsum	1%	GK für jene Collectiv:as, die den Konsum von Unternehmen fördern. Die Collectiv:as werden nicht zu gleichen Teilen der Konsum-Bericht auf, außer es wird explizit etwas anderes vereinbart.			
Abgabe	10%	GK für jene Collectiv:as, die die Beiträge, die sie zu einem Auftraggeber, die Collectiv:as werden nicht zu gleichen Teilen der Abgabe-Bericht auf, außer es wird explizit etwas anderes vereinbart.			
Umsatz	7%	GK für jene Collectiv:as, die zur Umsetzung beitragen. Die Collectiv:as werden nicht zu gleichen Teilen der Umsatzerlöse auf, außer es wird explizit etwas anderes vereinbart.			

Kontenübersicht					
Kontenübersicht über gemeinsame Geschäftstätigkeit		Kontenübersicht über gemeinsame Geschäftstätigkeit			
	Summe	Beschreibung			
Auftraggeber netto	10.000,00 €	collectiv:a	individual 1	individual 2	
Umsatz	700,00 €	7,00%	700,00 €		
Konsum	100,00 €	1,00%	100,00 €		
Abgabe	1.000,00 €	10,00%	1.000,00 €		
Umsatz	7.000,00 €	70,00%	7.000,00 €		
<b>Summe</b>	<b>10.000,00 €</b>		<b>10.000,00 €</b>		<b>10.000,00 €</b>

Kontenübersicht					
Kontenübersicht über gemeinsame Geschäftstätigkeit		Kontenübersicht über gemeinsame Geschäftstätigkeit			
	Summe	Beschreibung			
Auftraggeber netto	10.000,00 €	collectiv:a	individual 1	individual 2	individual 3
Umsatz	700,00 €	7,00%	700,00 €		
Konsum	100,00 €	1,00%	100,00 €		
Abgabe	1.000,00 €	10,00%	1.000,00 €		
Umsatz	7.000,00 €	70,00%	7.000,00 €		
<b>Summe</b>	<b>10.000,00 €</b>		<b>10.000,00 €</b>		<b>10.000,00 €</b>

collectiv:a

**KOLLABORATIONSVEREINBARUNG**

abgeschlossen zwischen

Regina Opatz-Weidlich, M.A.  
Fuchser Gasse 21  
1070 Wien

(in der Folge kurz: „die Kollaborationspartnerin“  
oder gemeinsam „Kollaborationspartner“)

und

collectiv:a eG  
Wurthstrasse 26/4  
1070 Wien

(in der Folge kurz: „die Genossenschaft“)

**§ 1 VERTRAGSGEGENSTAND**

Die Vertragspartnerin beauftragt, Aufträge für die Genossenschaft zu akquirieren, die dann gemeinsam mit anderen Vertragspartnern bearbeitet werden. Gegenstand dieser Kollaborationsvereinbarung ist die Festlegung von Abrechnungskriterien für die bearbeiteten Aufträge. Da die Abrechnung der Aufträge über die Genossenschaft erfolgt, ist die Genossenschaft ebenfalls Vertragspartner dieser Kollaborationsvereinbarung.

Erfüllt eine Kollaborationspartnerin von einer Geschäftstätigkeit, die sie/er nicht oder nicht allein bearbeiten kann, so wird es diese Geschäftstätigkeit im Streit-Fall der Genossenschaft, auf der alle Vertragspartner Zugriff haben, vorbehalten.

Anschließend wird die Projektleitung an der für die Auftragsumsetzung/Auftragsabwicklung durch die Genossenschaft, die Auftragsumsetzung und -abwicklung sowie die für den Erfolg der Aufträge verantwortliche ist. Der Projektleiter ist zugleich die/der Ansprechpartnerin für die/die Auftraggeberin.

**§ 2 ABRECHNUNGSVEREINBARUNG**

Die Abrechnung der erhaltend durch die Kollaborationspartner:innen abgearbeiteten Aufträge erfolgt gemäß dem in Anhang 1 festgelegten Verrechnungsmodell sowie der vereinbarten Aufwandsrechnung.

Die Rechnungen der Vertragspartner:innen sind so bald wie möglich, aber spätestens binnen 14 Tagen nach Rechnungsgang der Auftraggeber:innen auszusenden.

**§ 3 BEITRÄGE DER VERTRAGSPARTNER/ABRECHNUNG VON AUFWENDUNGEN**

collectiv:a eG | Wurthstrasse 26/4 | 1070 Wien  
+43 (0) 681 1023 33 33 | hello@collectiv:a.at | www.collectiv:a.at  
Betreiber: Regina Opatz-Weidlich | M.A. | Fuchser Gasse 21 | 1070 Wien | FN 402336d



# Die Gründungsphase

## Strukturelle Herausforderungen im Innen & Außen

### Im Innen

- DE/AT
- Steuerberatung finden (Pitch)
- Genossenschaft neu für alle
- Systemisches Verständnis

### Im Außen

- Positionierung & Angebot (testen, iterieren, testen, ...)



LinkedIn Posting Sommer 2023

# Die Entwicklung von collectiv:a

## Die Suche nach Mitstreiter:innen, die gemeinsam ein Unternehmen führen (wollen)

Anhang: Kriterien Dating Phase Members

### WAS IST EUCH WICHTIG?

- Was sind eure Erwartungen an die Zusammenarbeit im collectiv:a?
- Worauf möchtet ihr in den nächsten Monaten achten, um am Ende eine Entscheidung treffen zu können?
- Was möchtet ihr einbringen?



### Bedingungen

- jemand, mit dem man schon mal zusammengearbeitet hat
- jemand, mit dem man zwecks Kooperation schon länger im Austausch ist und glaubt einen "personal fit" zu sehen

### Besonderheiten

- Dating Phase (Erwartungsabgleich)
- Buddy System (Onboarding)
- Midterm Talks (Checkpoint)
- Mitglied oder Kollaborationspartner:in



**collectiv:a**

## **Wir sind collectiv:a**

Ein Kollektiv aus selbstständigen Senior Expert:innen, Berater:innen und Coaches. Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg zur zukunftsfähigen Organisation.

# Die Entwicklung von collectiv:a

## Unsere kollaborative Form der Zusammenarbeit



### Haltung

- EPU untermauert deine Expertise
- eG dein unernehmerisches zu Hause

# Die Entwicklung von collectiv:a

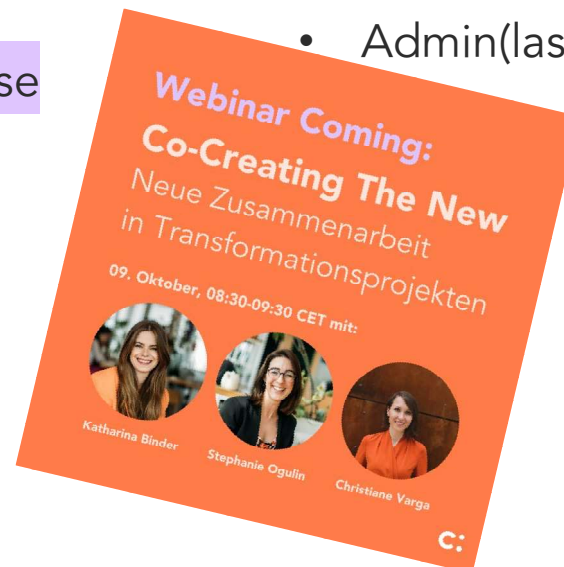
## Commitment auf gemeinsame Projekte & Ziele

### Sales

- Jahr 1\_Bestandskund:innen-Ausbau
  - unter EPU-Brand mit collectiv:a Power → Projekte mit mind. 2 collectivist:innen
- Jahr 2\_Neukund:innen-Akquise
  - 1. HJ: Ausschreibungen
  - 2. HJ: "Aiming for the perfect match"  
→ our c-products

### Unternehmensführung

- Disballance Vorstandstätigkeiten vs. restliche Mitglieder?
- Identifikation EPU vs. collectiv:a
- Admin(last) der eG-Führung



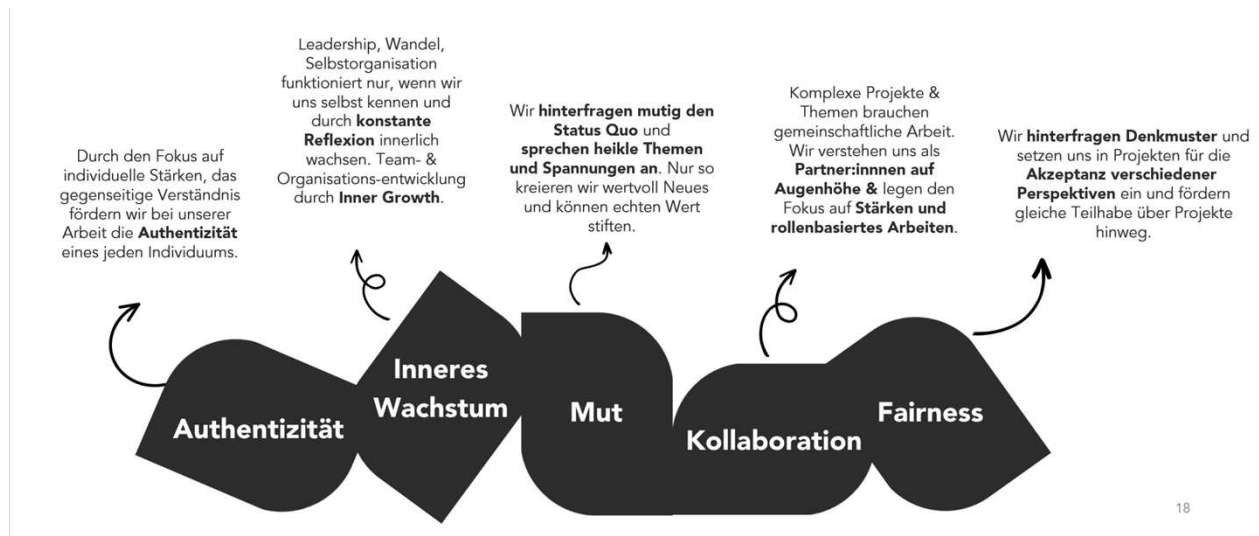
collectiv:a

# Eine neue Art der Kollaboration

Unsere gemeinsamen Werte und wie sie sich in unserer Arbeit widerspiegeln.

# Die DNA von collectiv:a

## Co-Creator:innen von Transformationsprozessen



Geburtsstagsfeier Mai 2024

# Die DNA von collectiv:a

## Neue Zusammenarbeit in Transformationsprojekten

### Sales Leads & Kooperationen

- Co-Creation Leads
- Pricing & Revenue Split

### c\_Account

- collectiv:a Marke
- collectiv:a Werte
- Stärkenbasierte Zusammenarbeit

### Netzwerk, aka Kollaborationspartner:innen

- c: products, Meetups & Sales Anfragen



### c: Projekt-Vorlage

Hier sammeln wir alle hilfreichen Schritte, Vorlagen usw. um ein [collectiv:a](#) Projekt zu starten.

**Kollaborationsvereinbarung** zu Beginn besprechen und dokumentieren:

**[collectiv:a](#) Share 7%:** Angebots- und Rechnungslegung [via ?](#)

**Kontakt-Bonus 5%:** Name(n) und Aufteilung Bonus

**Akquise-Bonus 10%:** Name(n) und Aufteilung Bonus

**Projekt-Lead:** Name(n) und Aufteilung (sofern bereits dokumentierbar)



# Die Zukunft von collectiv:a

**Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg zur zukunftsfähigen Organisation**

**Strategische Stoßrichtungen & Initiativen**

- Positionierungsoffensive
- Geschärfte digitale Auffindbarkeit
- Weiterentwicklung c-products
- Leadgenerierung

**Fokussiertes Wachstum**

~ 1-2 Mitglieder pa

+ Kollaborationspartner:innenschaften und  
Leadgenerierungspartner:innenschaften  
entlang unserer Wertschöpfungskette



vlnr Stephanie Ogulin, Christian Hattinger, Julia Dreyer, Inga Skowranek, Hannah Sturm & Katharina Binder – collectiv:a Strategiemeeeting 12.11.2024



collectiv:a

## Key-Takeaways für gelungene Kollaborationen

**Ausprobieren und aufs Gefühl hören.** Vorerfahrungen helfen, den „perfect match“ zu erkennen

**Commiten.** Halbherziges wird nie voll aufblühen

**Kommunikation.** Gemeinsames Verständnis  
→ Qualitätsanspruch, Markenführung, Werte, Verrechnungsprozess, ...

**Rollenklarheit.** Who leads, follows, supports ... in Projekten und id eG-Führung

**Nichts überstürzen.** Dating-Phase für Mitgliederaufbau essentiell (Erwartungen)

collectiv:a

**Danke!**

# Kontakt Daten

[LinkedIn](#)  
[www.collectiva.cc](http://www.collectiva.cc)  
[hello@collectiva.cc](mailto:hello@collectiva.cc)

AT: Westbahnstraße 26  
1070 Wien

DE: Hagelberger Straße 12  
10965 Berlin

## Stephanie Ogulin

Co-Founder & Board Member

Expert in Strategy &  
Transformation Experience Design

[stephanie.ogulin@collectiva.cc](mailto:stephanie.ogulin@collectiva.cc)

+43 681 10253533