

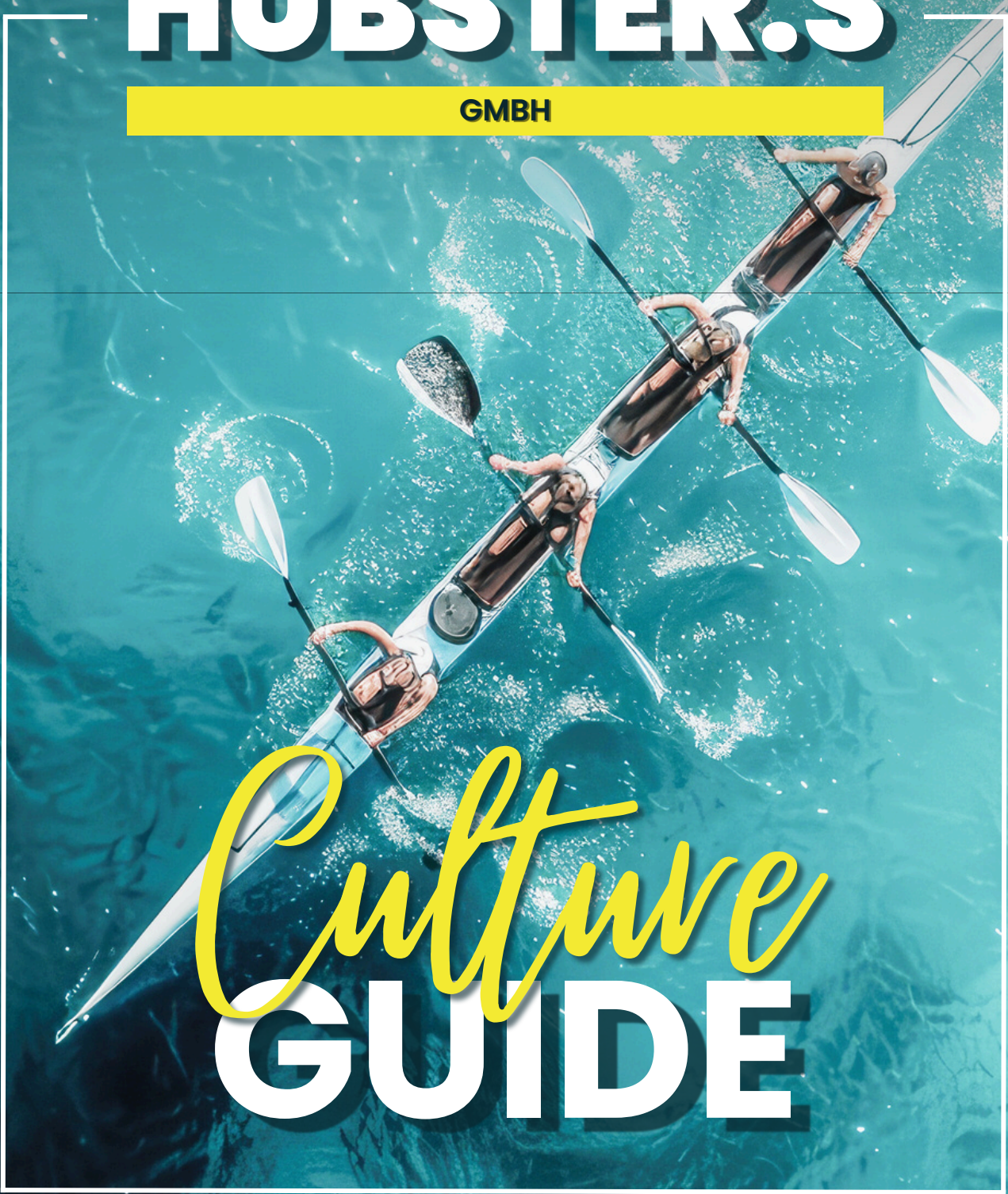
Ausgabe 01

 HUBSTER.S
GmbH

Stand 02/2026

WELCOME TO HUBSTER.S

GMBH



Culture
GUIDE



FOR DATA WITH LOVE

Normalerweise schreibt man einen Culture Guide recht früh, **HUBSTER.S** feiert nun bereits seinen fünften Geburtstag, aber für uns als Team, für zukünftige "HUBSTER", Kunden und Partner wollen wir festhalten, was die Kultur bei uns bereits ausmacht und wie wir uns entwickeln wollen.

Der **Culture Guide** soll maximale Transparenz schaffen, anfangen mit unserer Vision und Mission, hin zu unseren Werten, dem Handeln innerhalb des Teams und außerhalb des Teams mit Kunden, Partnern sowie externen Stakeholdern.

Culture

Inhalt

INTRO	Seite 4
VISION	Seite 4
MISSION	Seite 5
WERTE	Seite 5
HUBSTER.S DNA	Seite 6-7
TRIPS Group	
Lean Start-Up	
Ehrbarer Kaufmann	
WORKING @HUBSTER.S	Seite 7-14
Arbeitsort	
Arbeitszeit	
Arbeitsweise	
Leitprinzipien der Programmierung	
Fehlerkultur	
Offene Kommunikation	
Transparenz	
Strukturen	
Positivität	
Nachhaltigkeit	
Gesundheit	
Integrität	
JOINING HUBSTER.S	Seite 15-18
ZUSAMMENARBEIT MIT HUBSTER.S	Seite 18-23
Warum	
Wer	
Wie	
Kunden	
PARTNER	Seite 23-24
Zusammenarbeit	
Formate	
EXTERNE STAKEHOLDER	Seite 24-25
SCHLUSSWORT	Seite 26

INTRO

Der Culture Guide gibt einen Einblick in die aktuelle Arbeitsweise unseres Teams. Er beleuchtet unsere Vision und zeigt, wie wir als einzelne "HUBSTER" gemeinsam unsere Kunden auf ihrem Weg in eine digitale Zukunft begleiten wollen.

Dabei ist es uns wichtig, zu betonen, dass wir viele Aspekte unserer Mission bereits aktiv leben. Gleichzeitig sehen wir es als unser Ziel, sowohl uns selbst als auch die Organisation und unsere Partner im Sinne unserer Vision in eine erfolgreiche, nachhaltige und positive Zukunft zu führen.

Wenn wir über Vision und Mission sprechen, geht es uns darum, unseren Antrieb klar zu formulieren und konsequent in die Tat umzusetzen.

VISION

Unser Team teilt den festen Glauben an die transformative Kraft von Daten und deren gezielte Nutzung, um eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft zu gestalten. Diese Überzeugung speist sich aus den vielfältigen beruflichen Erfahrungen unserer Kolleginnen und Kollegen, den Erkenntnissen aus fünf Jahren intensiver Power-BI-Nutzung bei Trips sowie zahlreichen Projekten, in denen Kunden durch datenbasierte Unternehmenssteuerung ihren langfristigen Erfolg sichern konnten. Auch die jüngeren HUBSTER haben diese Begeisterung während ihrer Ausbildung oder ihres Studiums aufgegriffen und tragen heute aktiv zum Erfolg bei.

Die Vision bei HUBSTER.S lautet:

**“MIT DATEN DIE
ZUKUNFT
GESTALTEN”**

Doch unser Anspruch geht weit über die Erstellung eines einfachen Vertriebsberichts, eines Echtzeit-Monitorings von Produktionskennzahlen an globalen Standorten oder die Analyse von Produktivitäts- und Leistungskennzahlen hinaus.

Diese Anwendungsfälle sind zweifellos essenziell für die Unternehmenssteuerung, aber um das volle Potenzial eines Unternehmens auszuschöpfen, müssen verschiedene Puzzleteile nahtlos ineinandergreifen.

MISSION

Mit Daten als fundamentaler Basis für unternehmerischen Erfolg lautet unsere Mission:

„Organisationen mit nachhaltigen Digitalisierungslösungen und der erforderlichen Datenkompetenz zu stärken sowie den daraus entstehenden Transformationsprozess zu begleiten für eine erfolgreiche Zukunft.“

Unser Team unterstützt Organisationen gleichermaßen, unabhängig davon, ob bereits ein Verständnis für den Mehrwert und die Notwendigkeit einer dateninspirierten Transformation vorhanden ist, der Mehrwert anhand von ersten kleinen Use Cases herausgearbeitet wird oder der Startschuss erst noch fallen muss. Gerade in Deutschland ist eine Trägheit in puncto Daten und Digitalisierung spürbar, solange die Geschäfte noch gut laufen.

Den Vorsprung, den man sich am Markt hinsichtlich seines Produkts oder seiner Dienstleistung erarbeitet hat, sollte man nutzen um datenbasierte Automatisierung und Effizienzsteigerung als strategische Maxime zu betrachten. Leider gilt immer noch viel zu häufig, dass aufgrund interner Themen, Personalmangel oder der Marktlage nicht investiert werden könne. Wir verstehen die Frage der Nutzung von Daten und der Digitalisierung der Prozesse als keine „KANN“-Frage, sondern eine Notwendigkeit des Marktes für jedes Unternehmen. Hier nicht zu investieren ist ein unternehmerisches Handeln auf Kredit, bis alte Wettbewerber den Rückstand durch gezielte Digitalisierung und effizientere sowie datenbasierte Prozesse, Dienste und Produkte aufholen.

HUBSTER.S DNA

HUBSTER.S ist als Ausgründung aus der TRIPS GmbH entstanden.

Aus diesem Ursprung haben wir klare Werte und Haltungen übernommen – allen voran das Verständnis des ehrbaren Kaufmanns, verantwortungsvolles Handeln und langfristige Partnerschaften.

Wir verstehen uns als Digitalisierungspartner mit dem Anspruch, echten digitalen Mehrwert zu schaffen. Unsere Remote-Kultur, Eigenverantwortung und der Fokus auf nachhaltige Lösungen sind zentrale Bestandteile unserer DNA.

TRIPS Group

Vertrauen, Zuverlässigkeit und langfristige Beziehungen sind Grundpfeiler, die den Erfolg von Trips ausmachen. Als Spin-off hatten wir die Möglichkeit, dieses unternehmerische Denken aus erster Hand zu erleben und es tief in unserer **Kultur** zu verankern.



Unternehmerisches Handeln im Sinne der Trips-DNA bedeutet für uns, dass jede Investition darauf ausgerichtet ist, Mehrwert für unsere Kunden, uns selbst und unsere externen Stakeholder zu schaffen. Deshalb ist es für uns essenziell, dass alle Mitarbeitenden verantwortungsvoll mit unserem Kapital umgehen. Gleichzeitig bedeutet es, dass wir im Sinne unseres Kernwertes der Lösungsorientierung auch mutige Risiken eingehen, um unser Unternehmen weiter voranzubringen.

Ehrbarer Kaufmann

Als Unternehmen orientieren wir uns an den Prinzipien des ehrbaren Kaufmanns gemäß DIHK. Integrität, Verantwortungsbewusstsein und Fairness sind die zentralen Werte, die unser tägliches Handeln prägen. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften, halten unsere Versprechen und agieren stets transparent.

Unsere Entscheidungen beruhen auf einem **verantwortungsvollen Umgang** mit Ressourcen und einem soliden ethischen Fundament. Diese Haltung stärkt das Vertrauen und die Zuverlässigkeit – sowohl innerhalb unseres Teams als auch gegenüber unseren Kunden und Partnern.

Wir sind überzeugt, dass ethisches Handeln und wirtschaftlicher Erfolg untrennbar miteinander verbunden sind. Mit diesen Werten schaffen wir eine stabile Grundlage für nachhaltiges Wachstum und Innovation.

WORKING @HUBSTER.S

Bei HUBSTER.S setzen wir auf **Freiheit und Vertrauen**, um ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem unsere Mitarbeitenden ihr volles Potenzial entfalten können. Wir sind überzeugt, dass Vertrauen die Grundlage für eine produktive und erfüllende Arbeitsweise bildet. Freiheit bedeutet für uns, dass jedes Teammitglied die Flexibilität hat, Arbeitszeit und Arbeitsort selbst zu gestalten.

Zwar gibt es Standards, doch wir glauben, dass es für viele Herausforderungen nicht nur einen einzigen richtigen Lösungsweg gibt. Diese Flexibilität zeigt sich beispielsweise in der Entscheidung über technische oder prozedurale Lösungsansätze.

Diese Freiheiten stehen jedoch im Einklang mit klaren Erwartungen: die kontinuierliche Weiterbildung im Microsoft-Umfeld, die Einhaltung von Qualitätsstandards auf unserer Datenplattform sowie die Berücksichtigung bestimmter Richtlinien beim Report-Design. Letzteres gewährleistet, dass bei einem Ausfall eines Kollegen eine vertretende Person leicht einspringen kann.

Arbeitsort

Unsere Mitarbeitenden haben die **Freiheit** zu entscheiden, ob sie remote arbeiten oder im Office in Grafenrheinfeld präsent sein möchten. **Zwei feste Office-Tage** pro Monat dienen dazu, den persönlichen Austausch zu fördern, strategische Themen zu besprechen und bei Bedarf Herausforderungen gemeinsam vor Ort zu lösen.

Abgesehen davon spielt es keine Rolle, ob jemand von zu Hause, bei Freunden im Allgäu oder im Rahmen einer Workation irgendwo auf der Welt arbeitet. Diese Flexibilität ermöglicht es, den Arbeitsort individuell an die persönlichen Bedürfnisse anzupassen und so die eigene Produktivität zu steigern.

Arbeitszeit

Wir arbeiten in der Regel **40 Stunden pro Woche**, wobei diese Arbeitszeit flexibel gestaltbar ist – unter Berücksichtigung von internen Pflicht- und Regelmeetings sowie externen Terminen mit Kunden oder Partnern. Zwar können Deadlines gelegentlich Mehrarbeit erfordern, doch im Normalfall hat jeder die Freiheit, die Arbeitszeit individuell zu planen und an anderen Tagen früher Feierabend zu machen, wenn dies erforderlich ist.

Besonderen Wert legen wir auf die Unterstützung unserer Mitarbeitenden, die Eltern werden. Wir planen ihre Elternzeit langfristig und ermöglichen nach der Rückkehr bei Bedarf eine Reduzierung der Arbeitszeit, beispielsweise auf 35 Stunden pro Woche, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern.

Diese Flexibilität schafft nicht nur Raum für familiäre Verpflichtungen, sondern ermöglicht es auch, Sport oder andere persönliche Aktivitäten in den Alltag zu integrieren.

Arbeitsweise

Für unsere Arbeit ist es von zentraler Bedeutung, sich stets drei Fragen zu stellen:

Ist es im Interesse des Abnehmers?

Dies kann ein Kollege oder ein Stakeholder beim Kunden sein, aber grundsätzlich geht es darum, der weiterarbeitenden Person die beste Ausgangsposition zu bieten. Ganz nach dem Mantra: „Hätte ich mich gefreut, wenn mir die Arbeit so übergeben worden wäre?“

Ist es im besten Interesse von HUBSTER.S?

Ist diese E-Mail oder der Termin so verständlich formuliert, dass meine Kollegen sich ideal vorbereiten können? Oder andersherum: Habe ich mich bestmöglich auf den Termin vorbereitet? Denn ein Meeting, das ergebnislos und ohne Fortschritt endet, ist für alle unbefriedigend.

Im Kundenkontext geht es darum, die **langfristig beste Lösung** zu implementieren, denn am Ende sind wir als Berater dafür verantwortlich, den Kunden zu unterstützen und gemeinsam seine Ziele zu erreichen. Dabei darf nicht vergessen werden, dass wir aufgrund unserer Expertise auf Themen hinweisen müssen, die dem Kunden möglicherweise bisher nicht bewusst waren.

Ist es die beste langfristige technologische Lösung für das Kundenproblem?

Diese Frage stellt sicher, dass unsere Lösungen **zukunftssicher** und **skalierbar** sind. Durch die Fokussierung auf nachhaltige Technologien gewährleisten wir, dass unsere Kunden langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig bleiben.

Fehlerkultur

In der dynamischen IT-Branche wissen wir, dass **Fehler** unvermeidlich sind und einen essenziellen Teil unseres Lern- und Entwicklungsprozesses darstellen. Entscheidend ist, aus ihnen zu lernen:

- *Wie kam es zu dem Fehler, und wie können wir uns künftig verbessern?*
- *Was hätte ich persönlich besser machen können?*

Wir setzen auf maximale Freiheit und Verantwortung, damit jeder die eigenen Fähigkeiten im Sinne von HUBSTER.S und des Teams einbringen kann. Fehler werden nicht sanktioniert, solange sie **offen kommuniziert** werden und ein **Lernprozess** daraus entsteht. So wachsen wir gemeinsam, verbessern uns kontinuierlich und profitieren als Team von den individuellen Erfahrungen.

Offene Kommunikation

Um die zuvor beschriebene Fehlerkultur zu leben, ist bei HUBSTER.S eine offene Kommunikation essenziell – als Teil eines **respektvollen Austauschs** miteinander. Ob im Einzelgespräch, einem Weekly, während der Office-Tage oder in einem anderen Format: Bei HUBSTER.S ist jeder dazu ermutigt, die eigene Meinung frei zu äußern.

Regelmäßige Meetings und Feedback-Runden sorgen dafür, dass alle auf dem gleichen Stand sind und mögliche Missverständnisse schnell ausgeräumt werden können. Offene Kommunikation ist für uns der Schlüssel zu einem erfolgreichen Team, in dem alle an einem Strang ziehen und sich gegenseitig unterstützen.

Feedback kann dabei auch kritisch ausfallen, wenn ein Fehler passiert ist. In solchen Fällen ist es wichtig, sich in die Perspektive des anderen hineinzusetzen und ein respektvolles sowie konstruktives Gespräch mit dem oder den Kollegen zu führen.

Die Fähigkeit, die Perspektive des Gegenübers einzunehmen, beginnt mit **aktivem Zuhören** – eine grundlegende Kompetenz, die für alle Teammitglieder bei HUBSTER.S von größter Bedeutung ist.

Unser Kommunikationsknigge soll Orientierung geben, wie wir intern und extern miteinander sprechen, schreiben und interagieren. Er ist kein starres Regelwerk, sondern ein Leitfaden, der unsere Unternehmenskultur widerspiegelt und sicherstellt, dass wir respektvoll, transparent und effizient kommunizieren.

Unsere Unternehmenskultur

Erfahrung entsteht durch Zugehörigkeit: Wir lernen miteinander und voneinander.

Im Culture Guide sind die notwendigen Informationen zu unserer Kultur. Er ist Grundlage für unser Verhalten und unsere Kommunikation.

Kontext geben

- In Meetings nicht sofort den Bildschirm teilen – **erst das Problem ruhig erklären**
- Gib den Teilnehmenden **Zeit, das Problem zu verstehen**
- Stelle sicher, dass **alle relevanten Informationen** vorliegen
- **Selbstreflexion:** Prüfe, ob du klar kommunizierst
- Berücksichtige auch den **privaten Kontext** – Stimmung und Gefühlslage können Einfluss haben

Umgang mit Fragen

- **Es gibt keine dummen Fragen** – jede Frage ist willkommen
- Bleib bei deiner Frage und vermeide, gleichzeitig viele andere Themen aufzumachen
- Fragen intern und extern sollen **klar und respektvoll** gestellt werden
- Wenn etwas nicht verstanden wurde, **wiederhole deine konkrete Frage**.

Rückmeldung geben

- Nachrichten sollten **sichtbar zur Kenntnis genommen werden** – z.B. durch eine Reaktion oder eine kurze Antwort wie: "Ich melde mich bis [Datum/Uhrzeit] dazu."
- Rückmeldung ist **Bring- und Holschuld**: Jeder ist verantwortlich, Informationen aktiv zu geben und einzuholen.

Kamera an

- In **Online-Meetings** gilt: Kamera **an** – wir wollen Präsenz zeigen
- Bei **externen Terminen** nutzen wir einheitlich den **HUBSTER.S Hintergrund**

Kritik, Feedback & Feedforward

- Kritik soll **konstruktiv, positiv und vollständig** sein – als “andere Perspektive”, nicht als Angriff
- Sprich **positive Aspekte** transparent an, ebenso wie **negative Punkte**
- Feedback ist ein Werkzeug für **gemeinsames Wachstum**, nicht für Schuldzuweisungen

Transparenz

Bei HUBSTER.S pflegen wir eine strukturierte Meetingkultur, die unterschiedliche Meetingformen und -zwecke klar definiert. Dabei unterscheiden wir zwischen **vier Meetingarten**, jeweils zwei für das interne und externe Verhältnis:

1. Ad-hoc-Meeting intern
2. Terminiertes internes Meeting
3. Ad-hoc-Meeting extern
4. Terminiertes externes Meeting

Der wesentliche Unterschied liegt zwischen Ad-hoc-Meetings und terminierten Meetings, insbesondere in Bezug auf die Vorbereitung:

- Bei terminierten Meetings wird vorab eine standardisierte Agenda mit den zu besprechenden Themen und der erwarteten Zielsetzung des Termins erstellt und verschickt.
- Ad-hoc-Meetings hingegen erfordern aufgrund ihrer spontanen Natur weniger formale Vorbereitung.

Unabhängig von der Art des Meetings nutzen wir eine klare Struktur, um die Ergebnisse effizient zu dokumentieren:



- **Interne Meetings:** Wir lassen eine Transkription mitlaufen, aus der mithilfe von Microsoft Copilot eine Zusammenfassung erstellt wird. Diese wird anschließend überprüft, finalisiert und für Folgetermine direkt in die nächste Agenda integriert.
- **Kundentermine:** Zusätzlich zur Transkription erstellen wir – sofern vom Kunden genehmigt – eine Videoaufzeichnung. Im Nachgang senden wir die Aufzeichnung, eine überarbeitete Transkription sowie alle relevanten Inhalte wie gezeigte Präsentationen an die Teilnehmer.

So stellen wir sicher, dass sowohl intern als auch extern die investierte Zeit optimal genutzt wird und erzielte Ergebnisse sowie offene Punkte klar dokumentiert sind. Dies erleichtert die Nachbereitung und dient als Grundlage für Folge-Meetings.

Bei HUBSTER.S setzen wir auf **maximale Klarheit und Transparenz** – sowohl intern im Team als auch extern im Kunden- und Partnerkontakt. Unser Anspruch ist es, durch Offenheit Vertrauen zu schaffen. Deshalb teilen wir wichtige Informationen und Entscheidungen offen mit dem gesamten Team. Dazu gehören Unternehmensziele, Finanzkennzahlen und Fortschritte interner Projekte.

Diese Transparenz ermöglicht es jedem HUBSTER, stets über den aktuellen Stand informiert zu sein, sich aktiv einzubringen und Verantwortung für Themen zu übernehmen. Transparenz dient damit nicht nur als Basis für offene Kommunikation, sondern auch als Ausgangspunkt für unternehmerisches Handeln jedes Einzelnen.

Strukturen

Im Sinne einer offenen Kommunikation setzen wir bei HUBSTER.S auf **flache Hierarchien** und klare fachliche Strukturen, die eine effiziente, agile und verantwortungsvolle Arbeitsweise ermöglichen. Jeder:r im Team hat die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und eigene Ideen aktiv einzubringen.

In unseren Projekten übernimmt in der Regel eine einzelne Person die operative Verantwortung seitens HUBSTER.S. Diese agiert **eigenständig und unternehmerisch** und ist zentrale Ansprechperson im Projektalltag.

Ergänzend dazu gibt es bei HUBSTER.S übergreifende fachliche Verantwortlichkeiten: einen Team Lead Data Engineering sowie einen Team Lead Business Intelligence. Sie begleiten alle Projekte in ihrem jeweiligen Fachbereich und stehen – abhängig von Projektkonstellation und Fragestellung – als klare Ansprechpartner zur Verfügung. So stellen wir sicher, dass Projekte jederzeit fachlich fundiert gesteuert werden und gleichzeitig flexibel auf unterschiedliche Anforderungen reagieren können.

Die letztendliche Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung der Projekte liegt bei den Team Leads und Linus Trips.

Unsere Strukturen sind so gestaltet, dass sie die Zusammenarbeit fördern und schnelle Entscheidungswege ermöglichen. Diese Flexibilität erlaubt es uns, auf Veränderungen rasch zu reagieren und stets die besten Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Gleichzeitig sorgen unsere Arbeitsweisen für Redundanzen – wie zuvor beschrieben – um Ausfälle von Kolleg*innen kurzfristig abzufedern und reibungslose Abläufe sicherzustellen.

Positivität

Eine positive Grundeinstellung ist für unsere Arbeit bei HUBSTER.S essenziell. Wir sind überzeugt, dass ein **positives Arbeitsumfeld** sowohl Kreativität als auch Produktivität fördert. Positiv zu handeln bedeutet nicht, jede Situation unkritisch zu akzeptieren, sondern in herausfordernden Momenten bewusst die positiven Aspekte und Perspektiven in den Vordergrund zu stellen.

Deshalb ist es uns wichtig, ein unterstützendes und motivierendes Umfeld zu schaffen, in dem sich jeder wohlfühlt und das eigene **Potenzial** voll entfalten kann. Positivität bedeutet für uns auch, Herausforderungen als Chancen zu begreifen und in jeder Situation nach der bestmöglichen Lösung zu suchen.

Leidenschaft und Zuversicht sind für uns dabei die besten Begleiter – besonders im Umgang mit Fehlern oder Missverständnissen, bei denen negative Einstellungen oft mehr schaden als nutzen.

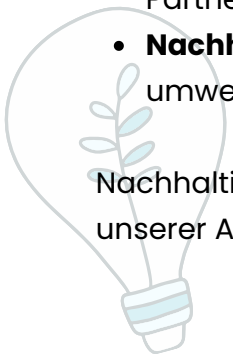
Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur bei HUBSTER.S. Wir übernehmen Verantwortung dafür, den Planeten in einem guten Zustand an kommende Generationen zu übergeben. Innerhalb unseres Teams fördern wir nachhaltige Lebensweisen, wie den bewussten Umgang mit Müll, Plastik, CO₂-Emissionen und Lebensmitteln.

Unsere Nachhaltigkeitsbemühungen gehen jedoch über das Team hinaus:

- **Nachhaltigkeit in der Digitalstrategie:** Wir integrieren nachhaltige Ansätze in die Digitalstrategien unserer Kunden und helfen ihnen, skalierbare Effekte für mehr Nachhaltigkeit zu erzielen.
- **Weihnachtsspende:** Jedes Jahr unterstützen wir mit unserer Weihnachtsspende einen karitativen oder nachhaltigen Zweck, der von einem unserer Kunden oder Partner beim USER DAY ausgewählt wird.
- **Nachhaltige Mobilität:** Wir setzen ausschließlich auf Elektromobilität oder andere umweltfreundliche Alternativen.

Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Prinzip, sondern ein gelebter Wert, der sich in unserer Arbeit und unserem Alltag widerspiegelt.



Gesundheit

Bei HUBSTER.S steht die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Teammitglieder im Mittelpunkt.

Wir betrachten die Bereiche **Ernährung, Sport, Ergonomie** und **mentale Gesundheit** als zentrale Bausteine, die zusammen ein ganzheitliches Bild ergeben. Denn nur wenn diese Aspekte miteinander harmonieren, können unsere Mitarbeitenden ihr volles Potenzial ausschöpfen und gemeinsam unsere unternehmerischen Ziele erreichen.

- **Ernährung:** An den Office Days bieten wir über die Kantine geregelte Mahlzeiten an und fördern so eine gesunde Ernährung.
- **Sportliche Aktivitäten:** Wir planen nach den Office Days sportliche Aktivitäten ein, um Bewegung und Teamgeist zu fördern.
- **Ergonomie:** Unser Büro ist mit höhenverstellbaren Tischen und ergonomischen Hilfsmitteln wie Blackrolls und Gymnastikbällen ausgestattet, um eine gesunde Arbeitsumgebung zu gewährleisten.
- **Mentale Gesundheit:** Wir setzen gezielt auf Stressreduktion, was stark mit unseren Prinzipien der offenen Kommunikation und konstruktiven Zusammenarbeit verknüpft ist.

Unser Ziel ist es, ein Umfeld zu schaffen, in dem sich jeder wohlfühlt und physisch wie mental unterstützt wird, um dauerhaft leistungsfähig und zufrieden zu sein.

Integrität

Unser Charakter und unsere Werte bestimmen unseren Erfolg bei HUBSTER.S. Fachliches Talent, sei es als Programmierer oder Controller, ist wertvoll – aber ohne Zusammenarbeit und ein starkes Wertegerüst bleibt es bedeutungslos. Unser moralischer und ethischer Kompass ist tief in unseren Werten verwurzelt und leitet uns in allem, was wir tun.

**“TALENT SETS
THE FLOOR,
CHARACTER SETS
THE CEILING!”**

– Bill Belichick

Wir schätzen und akzeptieren alle Menschen, unabhängig von Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, sexueller Orientierung oder Religion. Diversität betrachten wir als wertvolle Stärke, die unser Team bereichert und stärkt. Respektlosigkeit, Rassismus, Homophobie, Beleidigungen, Gewalt oder sexistische Äußerungen werden bei uns nicht toleriert und konsequent geahndet.

Integrität bedeutet für uns, stets ehrlich, transparent und nach den höchsten ethischen Standards zu handeln. Diese Werte sind die Grundlage unseres nachhaltigen Erfolgs.

Bei HUBSTER.S leben wir sie jeden Tag, um ein Umfeld zu schaffen, in dem jeder sein volles Potenzial entfalten kann und wir gemeinsam erfolgreich sind.

JOINING HUBSTER.S

Nachdem nun klar ist, wie die Zusammenarbeit im Team abläuft und auf welchen Grundsätzen man sich stützt, soll ein Einblick gegeben werden, warum es sich lohnt, Teil des Teams zu werden, wer hierfür geeignet ist und wie der Prozess idealerweise verläuft.

Natürlich sind Menschen und Situationen unterschiedlich, weshalb der Ablauf in Einzelfällen von der beschriebenen Zielvorstellung abweichen kann. Bei Fragen besteht die Möglichkeit, sich direkt an Saskia oder Linus zu wenden – entweder über LinkedIn oder per E-Mail. Es ist jedoch zu beachten, dass Antworten über LinkedIn aufgrund der Vielzahl an Nachrichten manchmal etwas länger dauern können, während E-Mails in der Regel schneller bearbeitet werden.

Warum

Es wurde bereits viel über unsere kulturellen Werte gesprochen, aber ein Thema wurde bisher ausgespart: die Frage, was wir mit unserem Tun eigentlich bewirken können. Wir haben über Digitalisierung im Allgemeinen sowie die Nutzung von Business Intelligence und Datenplattformen gesprochen.

Doch was bedeutet das konkret?

Was ist das langfristige Ziel, wenn wir mit unseren Kunden ihre Zukunft erfolgreich gestalten, indem wir gezielt Daten nutzen und Use Cases entwickeln?

Seit der Gründung und im Rahmen seiner Tätigkeit als Geschäftsführer bei HUBSTER.S stellt sich Linus die Frage, wie man Deutschland und Europa nachhaltig digitalisieren kann. Man könnte über die Politik sprechen und klagen, aber wir haben bereits über Positivität gesprochen. Deshalb laden wir ein, Teil unseres Teams zu werden, das aus einer bunten Mischung von Menschen besteht, die mit einem „**Yes we can**“-Ansatz die Digitalisierung vorantreiben möchten.

Auch wenn die Politik manchmal ins Stocken gerät, können wir durch unsere Arbeit die Digitalisierung aktiv vorantreiben. Wir haben die Möglichkeit, den Wandel in der EU mitzugestalten, sodass eines Tages auch hier **digitale Prozesse** fließend und selbstverständlich sind – und wir möchten Teil davon sein. Mit uns zusammen können Unternehmen dabei unterstützt werden, ihre datengestützte und digitale Zukunft zu gestalten.

So gestalten wir den Wandel von Projekt zu Projekt, von einer Abteilung zur nächsten und von einer Firma zur anderen. Dadurch schaffen wir ein breiteres Verständnis für Daten und Digitalisierung. Nur so können wir einen **gesellschaftlichen Wandel** bewirken, der dazu führt, dass Daten und Digitalisierung in der gesamten Bevölkerung als bedeutend erachtet werden. Dies wird auch den politischen Druck erhöhen, damit eine zielgerichtetere Digitalisierung auf die politische Agenda gesetzt wird.

Als HUBSTER.S wollen wir ein Katalysator für die datengestützte Digitalisierung sein, damit Unternehmen ihre Zukunft erfolgreich gestalten können. Dafür brauchen wir dich: deine Leidenschaft, deine Lösungsorientierung, deine Lernbereitschaft und dein Verständnis für Langfristigkeit. Nur mit Ausdauer, Konstanz und deinem Hunger nach Erfolg können wir gemeinsam die Vision von HUBSTER.S in die Realität umsetzen.

Wer

Während andere noch über geschlechtergerechte Stellenausschreibungen diskutieren, ist dies bei uns selbstverständlich. Wir möchten allen Menschen die Möglichkeit bieten, Teil unserer Erfolgsgeschichte zu werden, unabhängig von Geschlecht, Nationalität, Studienrichtung oder Ausbildung. Ob Technikexperte oder Wirtschaftler – um bei uns erfolgreich zu sein, braucht es nur ein Kernelement: die Überzeugung, dass Daten die Macht haben, Veränderungen zu bewirken und eine erfolgreiche Zukunft zu gestalten.

Als Berater bringen wir eine Vielzahl an Erfahrungen, Perspektiven und Ideen aus unterschiedlichsten Projekten und Hintergründen in unsere Arbeit ein.

Daher ist es im Recruiting die feste Überzeugung von uns, dass jeder eine wichtige Rolle spielen kann. Diversität ist für uns eines der entscheidenden Erfolgskriterien für unser Wachstum und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern.

Wie

Es gibt zwei Möglichkeiten, sich bei uns zu bewerben: Entweder auf eine spezifische Stelle oder mit einer Initiativbewerbung. Zudem kann es auch vorkommen, dass wir geeignete Kandidaten direkt per LinkedIn kontaktiert.

1. Get-to-Know-Call

Nachdem die Bewerbung eingegangen ist oder die Person direkt kontaktiert wurde, folgt ein erster Get-to-Know-Call. In diesem 30-minütigen Gespräch bewerten Saskia oder Linus, wie die Person persönlich tickt und ob sie ebenso leidenschaftlich für das Thema brennt wie das Team.

2. Technisches Gespräch

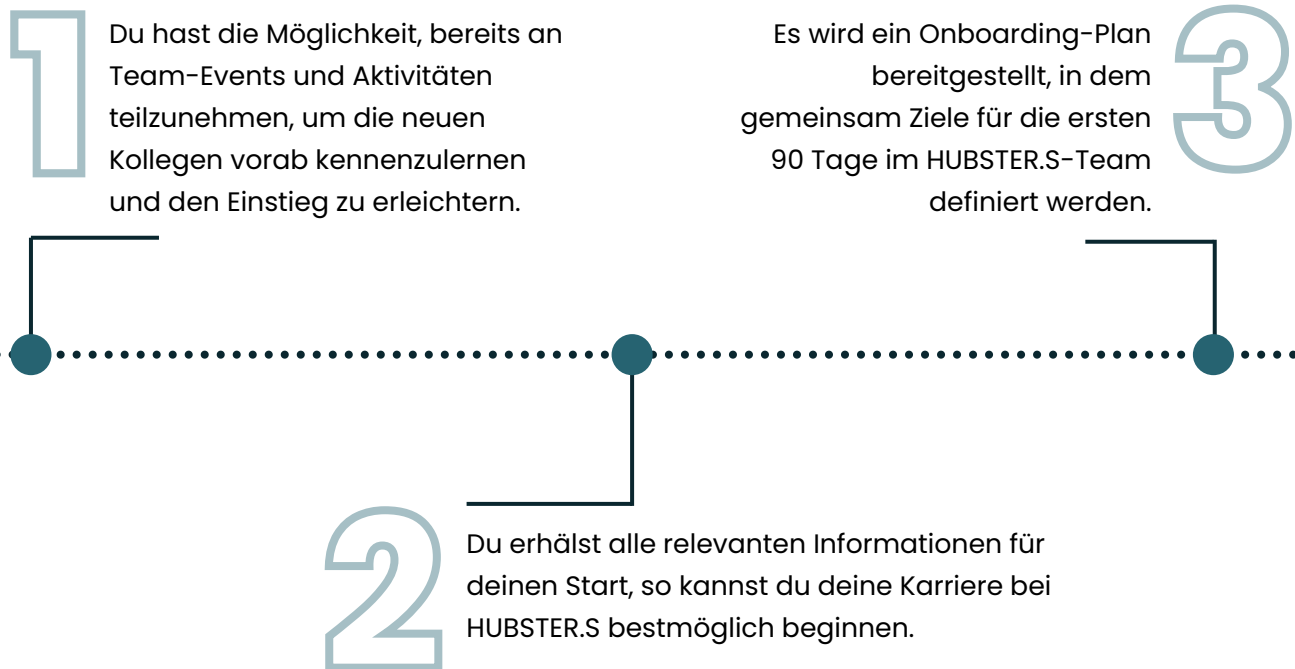
Wenn wir uns ein positives Bild gemacht haben, folgt ein Gespräch mit Florian, unserem technischen Leiter, oder einem der Team Leads, um die technischen Skills des Bewerbers zu beurteilen.

3. Abschließendes Gespräch

Bei positivem Verlauf erfolgt ein letztes Gespräch mit dem Bewerber – entweder von Linus oder Florian.

Wir fragen bereits zu Beginn nach den Gehaltsvorstellungen und Kündigungszeiträumen, um verschiedene Planungsszenarien durchzuspielen und sicherzustellen, dass wir die finanziellen Erwartungen erfüllen können. Wenn alles – fachlich, persönlich und kaufmännisch – passt, wird ein Angebot unterbreitet, damit gemeinsam die Zukunft gestaltet werden kann.

Nach der Unterzeichnung des Vertrags geschieht folgendes:



Wie in allen Bereichen arbeiten wir kontinuierlich an Verbesserungen. Dafür sind Feedback und eine möglichst offene Kommunikation essenziell. Egal ob zum Bewerbungsprozess des Onboardings – Feedback ist generell sehr willkommen.

ZUSAMMENARBEIT MIT HUBSTER.S

Nachdem das Handeln innerhalb von HUBSTER.S definiert und klar ist, wie der Weg ins Team führt, soll das Verständnis von Zusammenarbeit erläutert werden. HUBSTER.S verfolgt einen Community-Ansatz, bei dem langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern Vorrang vor kurzfristigen Erfolgen haben.

Der größte Erfolg zeigt sich, wenn Kunden HUBSTER.S weiterempfehlen oder neue Personen zu den EXCHANGE HUBs hinzustoßen. Ziel ist es, nachhaltige Beziehungen aufzubauen, die gemeinsamen Erfolg ermöglichen. HUBSTER.S versteht sich dabei als Spielmacher, der Verbindungen zwischen Menschen und Unternehmen schafft, um erfolgreiche Geschäftsbeziehungen und wertvollen Wissensaustausch zu fördern.

Offene Kommunikation und der Wille, Wissen zu teilen, spielen eine zentrale Rolle. Viele Unternehmen stehen nicht im direkten Wettbewerb und könnten durch **Synergien** erheblich profitieren, werden jedoch oft durch die Angst vor Wissensteilung gehemmt. Transparenz und Austausch stehen daher im Mittelpunkt. HUBSTER.S arbeitet eng mit Kunden und Partnern zusammen, um deren Ziele zu erreichen und dabei nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. In den Bereichen ESG, klassische Unternehmensberatung und Engineering werden Kompetenzen gebündelt, um innovative Lösungen anzubieten.

Formate wie Webinare, der **USER DAY** und die **EXCHANGE HUBs** (mehr Infos dazu im Kapitel "PARTNER") fördern den Austausch und die Weiterbildung. Auf diese Weise entsteht eine starke Community, die voneinander lernt und gemeinsam wächst.

Kunden

Neben dem leidenschaftlichen Team von HUBSTER.S sind es die Kunden, die mit ihren Anforderungen und Zielen dazu beitragen, dass das Team an den Aufgaben wächst und am Ende des Monats alle Kolleginnen und Kollegen ein gesichertes Einkommen haben.

- *Doch wie gestaltet sich die Vorgehensweise in den Projekten?*
- *Was bedeutet Kollaboration bei HUBSTER.S, und wie wird Kundenerfolg definiert?*

Bestandskunden können sich auf diese Grundsätze verlassen, und gleichzeitig erhalten Interessenten einen klaren Überblick darüber, was sie von HUBSTER.S erwarten dürfen.

Der HUBSTER.S Beratungsansatz: Dateninspiriert handeln

Wir verstehen uns nicht als externe Ressource, die man "einkauft", sondern als Katalysator, den man "aktiviert". Unser Ziel ist die Transformation der Datenlandschaften unserer Kunden in einen strategischen Wettbewerbsvorteil – mit dem Anspruch, dass sie das Steuer am Ende selbst sicher in der Hand halten.

Unser technologisches Fundament

Wir setzen auf Lösungen, die Skalierbarkeit und Innovation vereinen:

- **Microsoft Fabric:** Die zentrale Plattform, die die Datenwelten unserer Kunden (Lakehouse, Data Warehouse) nahtlos verbindet.
- **Power BI:** Damit die Daten unserer Kunden Geschichten erzählen und Entscheidungen stützen.
- **KI-Lösungen (Copilot & Microsoft Foundry):** Wir integrieren intelligente Assistenten und maßgeschneiderte KI-Modelle, um die Prozesse unserer Kunden zu beschleunigen.

Unser Projektprozess: Gemeinsam zum Erfolg

ABSTIMMUNG UND ORIENTIERUNG

1

In dieser Phase geht es darum, Vertrauen aufzubauen und die richtige Chemie zu finden.

- **Get2Know Call:** Wir lernen unseren Kunden kennen und verstehen das "Warum" hinter dem Vorhaben und welcher Impact erzielt werden soll.
- **Präsentationstermin:** Wir besprechen die aktuelle Situation und die Ziel-Situation sowie die möglichen Lösungen dieser Anforderungen durch den Technologie-Stack von Microsoft. Dabei gilt voller Fokus auf Lösungsansätze ohne technisches Kauderwelsch. Neben den technischen Grundsätzen ziehen wir besonders vergleichbare Use-Cases anderer Projekte heran und zeigen unseren Kunden live, wie sich die Ziele mit **Microsoft Fabric und dbt** umsetzen lassen.

PROJEKTMODI UND ANGEBOT

2

Wir entscheiden mit unserem Kunden ob wir das Projekt zu einem Fixpreis oder mit einem Rahmenbudget umsetzen. Entweder definieren wir die Anforderungen noch tiefer in einem Workshop um dann ein klares Fixpreis-Angebot abzugeben oder wir starten in einem agilen Projektmodus. Das bedeutet wir haben die Anforderungen mit unserem Kunden schon klar erfassen können, eine Schätzung abgegeben und erarbeiten im Rahmen des Projektstarts noch die Feinheiten der Dashboards oder KI-Lösungen für unsere Kunden.

ZIELE SETZEN UND ROADMAP DEFINIEREN

3

Hier legen wir das Fundament für eine strukturierte Umsetzung.

- **Anforderungsanalyse:** Wir gehen tief in die Details. Gemeinsam mit den Fachabteilungen definieren wir KPIs, technische Anforderungen, Mockups und Priorisierungen. Alles wird transparent in Ticketbeschreibungen festgehalten.
- **Projekt-Kickoff:** Wir erstellen ein klares Dokument mit Projektdefinition, Scope, Verantwortlichkeiten und der **Definition of Done (DoD)**.

UMSETZUNG UND WISSENSTRANSFER

4

Das ist das Herzstück unserer Partnerschaft. Wir bauen nicht *für* unsere Kunden sondern *mit* unseren Kunden.

- **Data Engineering:** Wir definieren das Datenmodell, binden Datenquellen an, setzen ETL-Strecken für die Daten unserer Kunden auf und transformieren sie entsprechend der zuvor definierten Anforderungen.
- **Power BI:** Wir entwickeln die Power BI Dashboards entsprechend der gemeinsam definierten Anforderungen (DoD).
- **KI-Integration:** Wir nutzen Microsoft Foundry und Copilot um die repetitiven Prozesse unserer Kunden in Einkauf, Finanzen, Produktion oder Vertrieb durch automatisierte KI-Agenten zu ersetzen.
- **Der Transfer:** Während wir entwickeln, schulen wir das Team unseres Kunden. Wir erklären das "Warum?", damit unser Kunde die Lösung später selbst weiterentwickeln kann aufgrund des Know-How-Transfers.

VALIDIERUNG UND DOKUMENTATIONS- ÜBERGABE

5

Wir lassen unsere Kunden nicht allein, bevor nicht alles perfekt sitzt.

- **Qualitätssicherung:** Wir führen interne Code-Reviews durch und nutzen externe Tools für Power BI, um höchste Standards zu garantieren.
- **Abnahme:** Erst wenn unser Kunde zufrieden ist, erfolgt die offizielle schriftliche Abnahme.
- **Übergabe:** Unsere Kunden erhalten eine saubere Dokumentation und das volle Wissen, um ihre neue Daten- und KI-Welt autark zu steuern.

Warum wir so arbeiten

Weil wir wissen, dass echte Innovation Freiheit braucht. Ein Partner, der Wissen hortet, bremst aus. Ein Partner, der Wissen teilt, beschleunigt. Wir wollen, dass unsere Kunden aus den Projekten inspiriert sind für die weiteren Daten & KI Projekte die sie mit den Tools und der etablierten Plattform umsetzen können.

Kollaboration

Kollaboration bedeutet für uns mehr als nur **Zusammenarbeit**. Wir sehen uns als Teil des Teams unserer Kunden und arbeiten eng mit ihnen zusammen, um ihre Ziele zu erreichen. Für eine so tiefe Zusammenarbeit ist es entscheidend, dass wir durch Transparenz und offene Kommunikation Vertrauen aufbauen. Während klassische Berater ihr Mandat oft abschließen und weiterziehen, streben wir eine langfristige Partnerschaft auf Augenhöhe an. Damit diese langfristige Zusammenarbeit erfolgreich ist, muss sich der Kunde darauf verlassen können, dass wir stets in seinem besten Interesse handeln. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass uns der Kunde bei Fragen als vertrauensvollen Partner in Diskussionen und Entscheidungen einbindet.

Insbesondere im **Mittelstand und in familiengeführten Unternehmen**, wo dies noch häufiger der Fall ist als in großen Konzernen, liegt unser Fokus. Hier begegnen uns oft Stakeholder – sei es Mitarbeiter, Abteilungsleiter oder Geschäftsführer – die uns das Vertrauen schenken, uns voll in die Zusammenarbeit zu investieren und unseren Input in der Beratung schätzen und suchen.

Diese enge Kollaboration bildet für uns die Grundlage, um gemeinsam Erfolge zu feiern und die Zusammenarbeit weiter zu vertiefen.

Kundenerfolg

Der Erfolg unserer Kunden hat für uns **oberste Priorität**. Wir begleiten sie nicht nur bei der Implementierung von Lösungen, sondern stehen ihnen auch langfristig zur Seite. Unser Engagement endet nicht mit dem Abschluss eines Projekts – wir stellen sicher, dass die erzielten Ergebnisse nachhaltig sind. Dies umfasst die gemeinsame Umsetzung eines Berichts oder DatenProduktes sowie die Integration dieser Lösung in die Prozesse des Kunden.

Nach der Fertigstellung unterstützen wir die Mitarbeiter dabei, die Lösung zu verinnerlichen und effektiv zu nutzen. Schulungen und fortlaufende Unterstützung garantieren, dass die Werkzeuge optimal eingesetzt werden. So können unsere Kunden die vollen Vorteile ausschöpfen und ihre Geschäftsprozesse langfristig optimieren.

Welche Merkmale definieren Kundenerfolg?

KURZFRISTIG

Unser Ziel ist es, die Anforderungen des Kunden zu erfüllen und eine technisch anspruchsvolle Lösung bereitzustellen, die sowohl benutzerfreundlich als auch wartbar ist.

A

MITTELFRISTIG

Erfolg in Kundenprojekten wird erzielt, indem Daten gezielt für weitere Use Cases nutzbar gemacht und Wissen systematisch mit anderen Abteilungen geteilt wird.

B

LANGFRISTIG

Eine erfolgreiche Partnerschaft basiert auf Vertrauen in unsere Beratung. Aufgaben ohne Expertise lehnen wir daher ab und empfehlen passende Alternativen.

C

PARTNER

Zusammenarbeit

Unsere Partnerschaften basieren auf gegenseitiger **Unterstützung** im Vertrieb und offenem Wissensaustausch. Gemeinsam entwickeln und implementieren wir Lösungen, teilen Best Practices und strategische Einblicke, um Kunden und Branchen voranzubringen. Dabei schaffen wir eine **kollaborative Kultur**, in der jeder Partner seine Stärken einbringt, um innovative und effektive Ansätze zu fördern. Regelmäßige Evaluierungen der Partnerschaften stellen sicher, dass wir flexibel auf die sich wandelnden Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden reagieren können.

Formate

HUBSTER.S setzt auf einen Mix verschiedener Formate, um den **Austausch** und die Zusammenarbeit mit Partnern zu stärken und gemeinsam Kunden erfolgreich voranzubringen.

1. Webinare

Regelmäßige **Online-Veranstaltungen** zu aktuellen Themen und Trends, die den Wissensaustausch fördern. Partner sind eingeladen, diese Formate aktiv mitzugestalten und ihre Expertise einzubringen.

2. USER DAY

Unser jährliches Flagship-Event bietet die Möglichkeit, sich zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und von Best Practices zu lernen. Unsere Partner tragen aktiv zum Erfolg bei, indem sie Präsentationen halten und Workshops anbieten.

3. EXCHANGE HUBs

In diesen Formaten geht es um den offenen Austausch von Ideen und Perspektiven der Teilnehmer aus den relevanten Branchen des jeweiligen EXCHANGE HUBs. Aktuell stehen das Thema **Nachfolge in mittelständischen Unternehmen** und die **Digitalisierungsherausforderungen der Baubranche** im Fokus. Zukünftig sind wir offen für die Entwicklung weiterer Formate, sofern es ein Potenzial für neue Themen und motivierte Teilnehmer sowie Partner gibt, die diese gemeinsam mit uns initiieren möchten.

Durch diese Formate schaffen wir eine Plattform, auf der wir gemeinsam mit unseren Partnern die **Bedürfnisse unserer Kunden** verstehen und angehen können. So fördern wir nicht nur den Wissenstransfer, sondern auch die Entwicklung nachhaltiger und zukunftsorientierter Lösungen.

EXTERNE STAKEHOLDER

Im Jahr 2013 las Linus das Buch *Corporation 2020*, und damals erschien der Zeitraum von sieben Jahren noch weit entfernt. Als HUBSTER.S jedoch im August 2020 gegründet wurde, war dieser Zeitraum bereits vergangen. Schon zu diesem Zeitpunkt beschäftigten wir uns im Kapitel "WORKING@ HUBSTER.S" mit dem Thema Nachhaltigkeit und der Frage, was wir sowohl intern als auch gemeinsam mit unseren Kunden erreichen wollen. Es ist jedoch ebenso wichtig, in diesem Kontext auch externe Stakeholder zu betrachten, die wir gegebenenfalls negativ, aber idealerweise positiv beeinflussen können.

Corporation 2020 von Pavan Sukhdev beleuchtet die Rolle moderner Unternehmen und deren Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft. Sukhdev kritisiert die aktuellen Unternehmensmodelle, die externalisierte Kosten wie Umweltverschmutzung und soziale Ungleichheit mit sich bringen. Er fordert einen grundlegenden Wandel hin zu nachhaltigeren und verantwortungsvolleren Geschäftsstrategien. Das Buch bietet konkrete Lösungen wie die Einführung von Umweltsteuern, verbesserte Transparenz und die Neudefinition von Unternehmenszielen, um den wahren Wohlstand zu fördern. Sukhdev verdeutlicht, wie Unternehmen als treibende Kräfte für positiven Wandel wirken können, wenn sie Nachhaltigkeit in ihre Kernstrategien integrieren.



Das Buch ist in Zeiten von ESG ein wertvoller Perspektivwechsel. Wie bereits in der Zusammenfassung angesprochen, ist es uns ein zentrales Anliegen, die treibende Kraft für eine datenbasierte Zukunft und Digitalisierung zu sein. Daher streben wir nicht nur an, die Digitalisierung voranzutreiben, sondern auch in anderen Bereichen einen positiven Einfluss zu hinterlassen.

Dies beginnt mit dem Sponsoring lokaler Vereine und Einrichtungen sowie mit Spenden an karitative Organisationen in unserer Region. Zudem ist es uns wichtig, Produkte von lokalen Institutionen zu beziehen – angefangen bei unserem HUBSTERS-Merchandise, das von einem Anbieter aus Werneck stammt, bis hin zu unseren Weihnachtslebkuchen, die wir vom Bamberger Giecher Bäck beziehen.

Darüber hinaus setzen wir uns dafür ein, Bildungseinrichtungen zu unterstützen, indem wir regelmäßig Vorträge halten und den jungen Menschen als Vorbilder dienen. Wir möchten ihnen nicht nur Karriereperspektiven aufzeigen, sondern auch dazu beitragen, ihre beruflichen und persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten zu erweitern.

Quelle: oekom Verlag (2013)



SCHLUSSWORT

Dieser Gedanke des Stillstands, den Tom Brady treffend beschreibt, wird bereits im Culture Guide unter dem Abschnitt „MISSION“ aufgegriffen. Hier wird klar, dass wir bei HUBSTER.S die Digitalisierung und die Nutzung eigener Daten nicht als optionales Ziel verstehen, sondern als eine unabdingbare Notwendigkeit für eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft. Daten besitzen eine transformative Kraft, die es zu nutzen gilt, um echte, positive Veränderungen zu bewirken.

In unserem Culture Guide wird aufgezeigt, wie wir durch enge Zusammenarbeit, Offenheit und kontinuierliche Innovation einen echten Mehrwert für unsere Kunden und die Gesellschaft schaffen können.

Dieser Weg ist nicht nur eine Einladung an unsere bestehenden Partner, sondern auch an all jene, die mit uns gemeinsam die Herausforderungen der Digitalisierung meistern wollen. Gemeinsam können wir die Potenziale der Datenwelt ausschöpfen, um langfristigen, nachhaltigen Erfolg zu sichern.

HUBSTER.S lädt dazu ein, Teil dieser Reise zu werden und aktiv an der Gestaltung einer besseren, digitalisierten Zukunft mitzuwirken.

- Tom Brady

**"STANDING STILL
MEANS FALLING
BEHIND. WE MUST
CONTINUOUSLY
IMPROVE TO STAY ON
TOP."**

