

# Von der Herausforderung zur Erfolgsgeschichte: Wie ignition teams und AvePoint die digitale Lernlandschaft neu definieren

## Unternehmensprofil

ignition teams ist ein junges Beratungshaus, welches Organisationsentwicklung mit digitalen Mitteln durchführt. Der Fokus liegt dabei auf der Beratung und der Konstruktion neuer Arbeitsweisen in Microsoft 365. Ziel ist es, Themen wie Kommunikation, Dokumentenablage, Aufgabenverwaltung und Wissen für jeden im Unternehmen ihrer Kunden zugänglich zu machen, um eine einheitliche und pro Abteilung sinnvolle Arbeitsweise zu etablieren.

## Herausforderung

Als kleines Beratungshaus stand ignition teams vor der Herausforderung, mit nur einem kleinen Team umfassende Projektschulungen für ihre Kunden anzubieten. Da es immer das oberste Ziel des Dienstleisters ist, seine Kunden bestmöglich zu beraten, jeden einzelnen Mitarbeiter mitzunehmen und für jeden den persönlichen Nutzen zu finden, war klar, dass eine skalierbare Lösung Abhilfe schaffen muss. So können sich die versierten Berater auf Aufgaben im Bereich Analyse, Konzeption, Design und Optimierung fokussieren und seine Kunden gezielt weiterentwickeln sowie den Output seiner Leistungen maximieren.

Um Wissen langfristig zu vermitteln, sodass nicht nur IT-affine Mitarbeiter, sondern auch Unerfahrene den Vorteil einer digitalen Arbeitsplattform wie Microsoft 365 im Alltag spüren können, machte sich ignition teams auf die Suche nach einer Lernplattform.

“Curricula hat uns wirklich noch gefehlt! Die Mentoren sind entlastet und die Anwender bekommen deutlich mehr Details beigebracht wie in den Class-Room Trainings. Für uns war und ist vorbildlich wie offen MaivenPoint / AvePoint für unsere Anregungen und Fragen war. Wir sind keine Universität, wir haben andere Anforderungen und dem wurde Rechnung getragen“, so Tim Haas, Gründer und Mentor für digitale Prozesse, ignition teams.

Mithilfe der AvePoint Plattform Curricula – Teil der Lösung MaivenPoint – kann das bisherige Vorgehen umgedreht werden: Die Anwender werden befragt, wie Sie arbeiten, welchen Herausforderungen sie dabei begegnen und wo es Optimierungsbedarf gibt. Auf diese Weise kann jeder Mitarbeiter die Microsoft 365-Umgebung nach seinen persönlichen Möglichkeiten kennenlernen. Allgemeine Produktschulvideos zur Microsoft 365 Suite wie auch abteilungs- oder lösungsspezifische Videos sorgen dafür, dass die Nutzer Zugang zu den für sie notwendigen Informationen erhalten und nicht überfordert werden. Kurze Videos, Quizzes und Übungsblätter gewährleisten einen langfristigen Lerneffekt und die nachhaltige Adoption der neuen Arbeitsweise in Microsoft 365. Erst nach Durchlaufen der Lernplattform get it! (mit Curricula als Lernbasis) wird der Konzeptionsverlauf weiter geplant. So stellt ignition teams für jeden seiner Kunden sicher, dass das Grundwissen vorhanden ist und eine einheitliche Arbeitsweise – unternehmensweit, regions- oder abteilungsabhängig – etabliert werden kann.

## AvePoint Partnerschaft

Durch get it! ist ignition teams in der Lage, mit nur wenig gebundenen Beraterstunden das Wissen rund um Microsoft 365 in die Breite der Unternehmen ihrer Kunden zu tragen. Die Personenstärke des jungen Beratungshauses spielt fortan keine Rolle mehr, da Unternehmen jeglicher Größe durch die Lernplattform geschult werden, während sich die Berater auf die Organisationsentwicklung konzentrieren können.

Get it! bietet dabei nicht nur dem Dienstleister zahlreiche Vorteile. Kunden profitieren durch die nachhaltige Wissensvermittlung, die Mitarbeiter dort unterstützt, wo sie es benötigen. Aufgrund der Teams-Integration können User von überall und zu jeder Zeit zugreifen und flexibel lernen.

Nina Schmidt, Partner Account Manager, AvePoint begleitet ignition teams seit Anbeginn der Partnerschaft und ist seither begeistert von den kreativen Ansätzen, die die Partnerschaft vorantreiben.



*AvePoint und ignition teams verbindet eine enge Zusammenarbeit. Diese fußt auf Vertrauen, Wertschätzung und geballtes Fachwissen. Vor allem hervorzuheben ist ihre Innovationsmentalität - gemeinsam erschließen wir neue Ansätze und Lösungen, um ihre Kunden in der digitalen Arbeitswelt erfolgreich abzuholen."*

**- NINA SCHMIDT,  
PARTNER ACCOUNT MANAGER, AVEPOINT**



*Erfolg entsteht zwischen Menschen, die sich gut verstehen und die ein ernsthaftes Interesse am Gegenüber haben. Das menschliche Miteinander mit AvePoint macht - neben der überragenden Technologie - den großen Unterschied aus in der Partnerschaft."*

**- TIM HAAS,  
GRÜNDER UND MENTOR FÜR DIGITALE  
PROZESSE, IGNITION TEAMS**

**AvePoint Deutschland GmbH** | Nymphenburger Str. 3 | 80335 Munich Germany

TEL: 0049 89 21 90 98 900 | SalesDE@avepoint.com | [www.AvePoint.de](http://www.AvePoint.de)

