

KURZÜBERBLICK

ThaloxSphere auf einer Seite.

Sieben Folien. Kein Pitch. Damit Sie wissen, mit wem Sie sprechen, bevor Sie sich 20 Minuten Zeit nehmen.

Ein Team, das Mittelstand kennt.

- Sitz in München, Projekte im gesamten DACH-Raum
- Fokus auf Unternehmen zwischen 15 und 80 Mitarbeitenden
- Branchenschwerpunkte:
 - Produktion
 - Großhandel
 - Projektgetriebenes Handwerk
 - Recruiting
 - Immobilien
- Zertifizierte Partnerschaften mit etablierten Plattformen



II ElevenLabs



Transformation. Nicht Toolverkauf.

Wir begleiten mittelständische Unternehmen durch Veränderungen in Prozessen, Systemen und Organisation. Wir verkaufen keine Software. Wir sorgen dafür, dass die Software im Unternehmen tatsächlich ankommt – mit Ihrem Team, in Ihrem Tempo.

„Wir sind keine Agentur, die etwas installiert und wieder geht. Wir bleiben, bis es läuft.“

Unser typischer Kunde.

Größe

15 bis 80 Mitarbeitende. 2 bis 15 Mio. EUR Umsatz. GmbH oder GmbH & Co. KG, meist geschäftsführergeprägt.

Situation

Gewachsene Strukturen, keine eigene IT-Leitung. Systeme funktionieren, aber sprechen nicht miteinander. Der nächste Wachstumsschritt ist in Sicht.

Motiv

Klarheit statt Bauchgefühl. Skalierbarkeit statt Einzelheldentum. Die Geschäftsführung will den Kopf wieder frei für das Geschäft.

Vier Schritte. Kein Geheimnis.

1

Verstehen

Strukturiertes Erstgespräch und Aufnahme Ihrer Abläufe. Ergebnis: klares Bild der Ausgangslage.

2

Schnitt setzen

Wir definieren gemeinsam den ersten, klar umrissenen Schritt. Fokus statt Großprojekt.

3

Umsetzen

Wir setzen um, Ihr Team arbeitet mit. Sichtbares Ergebnis in vier bis sechs Wochen.

4

Ausbauen

Sie entscheiden über den nächsten Schritt. Keine Paketbindung, keine Langlaufzeit.

Zwanzig Minuten, die sich rechnen.

Ein Erstgespräch ist kein Verkaufsgespräch. Es ist eine strukturierte Standortbestimmung – unabhängig davon, ob wir am Ende miteinander arbeiten oder nicht.

- Sie bekommen ein klares Bild Ihrer eigenen Engpässe – auch wenn Sie nichts beauftragen.
- Sie erfahren, welche Lösungsrichtungen für Ihre Größe realistisch sind.
- Sie können am Ende einschätzen, ob ein nächster Schritt sinnvoll ist.

Kurzes Telefonat. Konkrete Antworten.

Wenn Sie wissen wollen, ob Ihre Situation zu uns passt, reichen 20 Minuten am Telefon. Ohne Verpflichtung, ohne Nachbereitung im Vertrieb.

Rückmeldung genügt

Eine kurze Antwort mit zwei bis drei Terminvorschlägen – wir richten uns nach Ihnen.

Thalox Sphere GmbH · www.thaloxsphere.com · mona@thaloxsphere.com