



Nutzen Sie den Herbst für eine unternehmerische Inspektion.

Papierkram war gestern – heute zählen messbare Ergebnisse. Mit unserer limitierten Herbstaktion analysieren wir in einem kompakten **Impulstag** gemeinsam mit Ihnen, wie Ihre Organisation Potenziale heben kann – von der Strategie bis zur operativen Umsetzung.

Ziel des Impulstags:

In nur einem Tag identifizieren wir **fünf konkrete Handlungsfelder** mit messbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen. Schnell. Effektiv. Umsetzungsorientiert.

Fokusbereiche:

Wir unterstützen Sie genau dort, wo Sie den größten Hebel haben:

- **Vertrieb**
Verkaufsprozesse digitalisieren & Abschlüsse steigern
- **Einkauf**
Kosten senken, Lieferanten steuern
- **Controlling**
Transparenz schaffen, Entscheidungen fundieren
- **Marketing**
Zielgerichtet kommunizieren, Leads gewinnen
- **IT**
Systeme evaluieren, Infrastruktur fit machen
- **Logistik**
Lager, Transport & Supply Chain optimieren
- **Prozessoptimierung**
Abläufe verschlanken, Automatisierungspotenziale nutzen
- **Digitalisierung**
Tools einführen, Change begleiten



Was Sie erhalten:

- Individuelle Vor-Ort-Analyse (ca. 6 Stunden)
- Dokumentation mit fünf priorisierten Handlungsfeldern
- Erste Quick-Wins & Roadmap für die Umsetzung
- Unverbindliches Angebot für eine mögliche weiterführende Unterstützung

 **Jetzt handeln!**
Nur bis 30.11.2025:
998 € zzgl. MwSt. 

Sichern Sie sich Ihren Impulstag zum Herbst-Sonderpreis und starten Sie mit klaren Maßnahmen in ein erfolgreiches Jahresfinale.

Jetzt Termin anfragen unter: www.GARANTIUM.de

Oder direkt Kontakt aufnehmen:
Herbstaktion@GARANTIUM.de | 05251 78 65 114

Paderwall 1
33102 Paderborn
Telefon: +49 (0) 5251 78 65 114
E-Mail: info@GARANTIUM.de

garantium.de



GARANTIUM®

KNOTENLÖSUNG MIT SYSTEM

Jetzt buchen:



Impulstag

**inklusive Ableitung
von fünf Handlungsfeldern
für schnelle Messbarkeit**

1. Vertrieb digitalisieren & Umsatz steigern



Branche: Maschinenbau
Unternehmensgröße: 120 Mitarbeitende
Fokus: Vertrieb & CRM-Prozesse

Vorher:

- Kein einheitliches CRM-System
- Vertriebsaktivitäten kaum dokumentiert
- Neukundenakquise lief ins Leere
- Außendienst arbeitete rein analog

Nachher (8 Wochen nach Impulstag):

- Einführung eines zentralen CRM-Tools
- Standardisierter Vertriebsprozess mit klaren KPIs
- +27 % mehr qualifizierte Leads
- Transparente Pipeline & Forecasts

Kundenstimme:

„Dank des Impulstags wussten wir sofort, wo wir ansetzen müssen. Der strukturierte Blick von außen hat bei uns echte Bewegung ausgelöst.“

– Vertriebsleiter, mittelständisches Maschinenbauunternehmen

2. Einkauf neu aufgestellt & Kosten gesenkt



Branche: Lebensmittelproduktion
Unternehmensgröße: 75 Mitarbeitende
Fokus: Einkauf & Lieferantenmanagement

Vorher:

- Excel-basierte Preisvergleiche
- Keine systematische Lieferantenbewertung
- Fehlende Transparenz bei Bestellungen
- Hoher Aufwand in der Kommunikation

Nachher (6 Wochen nach Impulstag):

- Einführung eines digitalen Beschaffungstools
- Lieferanten wurden neu bewertet & gebündelt
- Prozesslaufzeit um 40 % reduziert
- Einsparpotenzial von ca. 85.000 € p.a. identifiziert

Kundenstimme:

„Es war beeindruckend, wie schnell wir konkrete Maßnahmen ableiten konnten. Der Impulstag war der Startschuss für eine durchgängige Einkaufsstrategie.“

– Geschäftsführer, regionaler Lebensmittelhersteller

3. Digitalisierung für mehr Effizienz in der Verwaltung



Branche: Bildungswesen (Privater Träger)
Unternehmensgröße: 40 Mitarbeitende
Fokus: Digitalisierung & Prozessoptimierung

Vorher:

- Abläufe stark papierbasiert
- Personalakten manuell geführt
- Keine zentrale Datenablage
- Frust bei Mitarbeitenden & Führungskräften

Nachher (10 Wochen nach Impulstag):

- Digitale Personalakten & Workflows eingeführt
- Einführung von MS Teams und OneDrive
- Interne Kommunikation verbessert
- Einsparung von 6 Stunden Verwaltungsaufwand pro Woche

Kundenstimme:

„Wir dachten, Digitalisierung wäre ein Mammutprojekt – der Impulstag hat uns gezeigt, dass man pragmatisch und schrittweise starten kann. Genau das haben wir getan.“

– Leitung Verwaltung, privater Bildungsträger