

Pressemitteilung 12-2/2005

## **Lünendonk startet Vertriebsoffensive für neues Online-Tool zur Reduzierung von Kosten und Komplexität in der IT**

### **Inline Sales mit dem Aufbau des Vertriebes beauftragt**

Bad Wörishofen - München, Dezember 2005

Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Lünendonk GmbH, Bad Wörishofen, baut den Vertrieb weiter aus. Dazu wurde eine Partnerschaft mit der Münchener Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing und Interimsmanagement, eingegangen. Bereits seit Oktober 2005 zeichnet sich die Inline Sales GmbH als exklusiver Vertriebspartner der Lünendonk GmbH für den Aufbau des Vertriebes der Online Datenbank Competitive Profiles verantwortlich. Konkret unterstützt Inline Sales mit Ressourcen im Inhouse-Vertrieb. Ziel ist die Generierung von Leads und Außendienstterminen, um bei den Mittelstands- und Großkunden vor Ort die Produkte und Dienstleistungen präsentieren zu können. Dabei steht die Neukundengewinnung für die Lünendonk GmbH maßgeblich im Vordergrund.

*„Durch die Kooperation mit Inline Sales forcieren wir den Vertrieb unseres neuen Tools Competitive Profiles, einer tagesaktuellen Online-Datenbank zur IT-Konsolidierung“, so Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer der Lünendonk GmbH. „Sowohl die jahrelangen Erfahrungen im IT-Markt als auch die Flexibilität haben den Ausschlag für eine Zusammenarbeit mit Inline Sales gegeben.“*

Competitive Profiles unterstützt Unternehmen, die eigene IT-Infrastruktur anzupassen, zu optimieren, zu ergänzen oder sogar auszuweiten bzw. bei Übernahme von IT-Beratungs- oder Outsourcing-Projekten umfassende Konsolidierungsmaßnahmen durchzuführen. Mit den integrierten Konfigurationstools und anderen Komponenten der Competitive-Profiles-Familie können mehr als 500.000 Informationen zu Servern, Storage-Systemen, SAN-Systemen, Betriebssystemen und Datenbanksoftware in Echtzeit zusammengestellt, modelliert und verglichen werden. Competitive Profiles ist eine leistungsfähige, täglich aktualisierte Referenzquelle für führende Hardware-, Software- und Servicelösungen mit umfassenden Analysen zu Eigenschaften, Preisen und Performance-Daten. Mit ausführlichen Vergleichen und Referenzberichten unterstützt Competitive Profiles die fundierte Entscheidungsfindung und liefert rasche Ergebnisse. Herzstück ist eine umfangreiche Online-Datenbank mit Produktpreisen, Spezifikationen und Garantieoptionen.

*„Die Lünendonk GmbH bietet mit Competitive Profiles Unternehmen die Möglichkeit, Ihre Kosten für IT-Infrastruktur drastisch zu senken. Mit mehr Flexibilität und Transparenz den gewünschten ROI schneller erreichen - dieser für Unternehmen sofort erkennbare „echte Mehrwert“ hat uns von Anfang an begeistert“, so Sebastian Naumann, Geschäftsführer der Inline Sales GmbH.*

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:  
<http://www.luenendonk.de> oder <http://www.inline-sales.com>

### Über Lünendonk

Die Lünendonk GmbH, Gesellschaft für Information und Kommunikation, untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungs-Branche. Mit dem Konzept Kompetenz<sup>3</sup> bietet Lünendonk unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit über 20 Jahren als Marktbarometer geltenden „Lünendonk<sup>®</sup>-Listen und -Studien“ sowie das gesamte Marktbeobachtungsprogramm. Seit 2003 ist Lünendonk auch in Frankreich und Großbritannien erfolgreich aktiv.

### Über Inline Sales

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe, London.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für IT-Dienstleister, Softwarehersteller und Telekommunikations-Unternehmen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in Wien, Zürich, London, Boston und Shenzhen.

Kontakt Lünendonk GmbH:  
Herr Jörg Hossenfelder  
Kaufbeurer Strasse 1  
86825 Bad Wörishofen  
Tel.: +49-8247-3083-15  
Fax: +49-8247-3083-14  
E-Mail: [hossenfelder@luendonk.de](mailto:hossenfelder@luendonk.de)  
<http://www.luenendonk.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:  
Herr Sebastian Naumann  
Otto-Heilmann-Str. 18a  
82031 Grünwald  
Tel: +49-89-693971-38  
Fax: +49-89-693971-41  
Email: [s.naumann@inline-sales.com](mailto:s.naumann@inline-sales.com)  
<http://www.inline-sales.com>