

Pressemitteilung 12-3/2005

Allasso GmbH, Marktführer für Value-Add-Distribution im Bereich Security, Storage und Networking, verstärkt Vertriebsaktivitäten in Zentral-Europa

Allasso setzt bei Expansion auf Leadgeneration durch die Inline Sales GmbH

München, Dezember 2005

Die Allasso GmbH, Europas führender Value-Add-Distributor für Netzwerk- und Sicherheitslösungen, verstärkt Ihre Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Raum. Für den Bereich Leadgeneration wurde eine Partnerschaft mit der Inline Sales GmbH, Spezialist für Telemarketing und Interimsmanagement, eingegangen. Konkret hilft die Inline Sales GmbH mit Ressourcen im Bereich Telemarketing für Channel und Corporate Accounts. Ziel ist die Generierung von Leads und Außendienstterminen, um bei potentiellen Partnern und Unternehmenskunden die Lösungen zu präsentieren. Dabei steht der Ausbau der bisherigen Resellerbasis im Vordergrund.

Bei dieser Vertriebsaktion werden vornehmlich Lösungen aus den Bereichen Security und Netzwerkmanagement promotet – vor allen Dingen die Produkte der Firma Network Engines (Security für Microsoft ISA und Exchange Server). Die Allasso GmbH trägt damit den Anforderungen von Unternehmen Rechnung, kontinuierlich flexible Security-Lösungen dem Markt zur Verfügung zu stellen.

In Zusammenarbeit mit Network Engines und Microsoft hat Allasso ein Channel-Programm für Partner entwickelt, deren Sicherheitslösungen die Network Engines NS Series of Security Appliances auf Basis der Microsoft ISA Server 2004 Plattform beinhalten. Ziel dieses Programms ist eine enge Kooperation zwischen Allasso und den Sicherheitspartnern.

Bei der Network Engines' NS Series handelt es sich um eine mehrschichtige Security Appliance mit integrierten Firewall-, VPN- und Caching-Funktionen. Auf den Produkten der NS Series läuft der Microsoft® Internet Security and Acceleration (ISA) Server 2004 auf einer Network Engines Version des Windows Servers 2003. Die Appliances sind darauf ausgerichtet, die Sicherheit auf Server-Architektur-Ebene zu erhöhen, indem eine spezielle Sicherheitszone für den Microsoft Application Server geschaffen wurde.

„Die Inline Sales GmbH bietet der Allasso die Möglichkeit noch effektiver mit den eigenen Ressourcen umzugehen. Vertriebler im Innen- und Aussendienst können noch gezielter eingesetzt werden und werden u.a. von administrativen Dingen entlastet. Wir sparen uns Zeit und Geld und können auch den Anforderungen unserer Partner noch schneller nachkommen.“, so Rainer Stähle, Country Manager D.A.CH der Allasso GmbH.

Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem im Bereich der IT und Telekommunikation etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA & Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren; gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. Vorteile wie kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für die Vertriebsmannschaft durch flexibleren Einsatz, sowie mehr Erfolg durch die volle Konzentration auf den Vertrieb, liegen dabei auf der Hand.

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

Über Allasso / InTechnology

Allasso ist ein führender europäischer VA-Distributor von Netzwerk- und Sicherheitslösungen. Das Unternehmen bietet mehr als 3.000 Resellern, Systemintegratoren und Consultants in Europa Sicherheits- und Netzwerklösungen, Schulungen, Marketingunterstützung, Account Management und technischen Support an. Die deutsche Allasso mit Sitz in München ist ein Tochterunternehmen der englischen InTechnology plc, einem Spezialisten für Datenspeicherung, Datenmanagement, Netzwerk- und Datensicherheit. InTechnology erzielte im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz von knapp 500 Mio. Euro und beschäftigt insgesamt 500 Mitarbeiter in Benelux, Frankreich, Deutschland, Italien, Portugal, Schweiz, Spanien und UK.

Über Inline Sales GmbH

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 Softwarehersteller, Telekommunikations-Unternehmen und IT-Dienstleister den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

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

Kontakt Allasso GmbH:

Herr Rainer Stähle
Orleansstrasse 2
81669 München
Tel.: +49-89- 450660-0
Fax: +49-89- 450660-33
E-Mail: rainer.staehle@allasso.de
<http://www.allasso.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Herr Sebastian Naumann
Otto-Heilmann-Str. 18a
82031 Grünwald
Tel.: +49-89-693971-38
Fax: +49-89-693971-41
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>